

**ANALISIS PENERAPAN AKAD WAKALAH BIL UJRAH PADA
PRODUK BRINGIN INVESTAMA SYARIAH
(Studi PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cabang Makassar)**



Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.E) Jurusan Ekonomi Islam
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

Oleh

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR

SUARNI

NIM. 10200112005

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDINMAKASSAR
2016**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI*

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Suarni
NIM : 10200112005
Tempat/Tgl. Lahir : Bangkan, 05 November 1993
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar
Alamat : Manuruki 2, Lr. 1 No 53
Judul : Penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Produk Bringin
Investama Syariah (Studi PT.Bringin Life Syariah Cabang
Makassar)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran skripsi ini benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALA UDDIN
M A K A S S A R
Makassar, November 2016
Penulis

SUARNI
NIM: 10200112005

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Analisis Penerapan Akad *Wakalah Bil Ujah* Pada Produk *Brigin Ivestama Syariah* (Studi di PT. Asuransi *Bringin Life Syariah*”, yang disusun oleh Suarni, Nim: 10200112005, mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 21 November 2016 M, bertepatan dengan 22 Safar 1438 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Islam (dengan beberapa perbaikan).

Samata-Gowa, 05 Desember 2016
07 Rabiul Awwal 1438 H

Dewan Penguji

Ketua : Prof. Dr. H. Muslimin Kara., M.A

Sekretaris : Dr. H. Abdul Wahab, S.E., M.Si

Munaqisy I : Dr. Syaharuddin, M.Si

Munaqisy II : Hasbiullah, S.E., M.Si

Pembimbing I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag

Pembimbing II : Dr. Rahmawati Muin, M.Ag

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diketahui Oleh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

UIN Alauddin Makassar

Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
NIP.19581022 198703 1 002

KATA PENGANTAR



Puji hanyalah milik Allah swt. Sang penguasa alam semesta yang dengan rahmat dan rahimnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, shalawat dan salam senantiasa dilimpahkan kepada Nabi yang terakhir Muhammad saw. para keluarga dan para sahabat beliau, yang dengan perjuangan atas nama Islam hingga dapat kita nikmati sampai saat ini indahnya Islam dan manisnya iman.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk melengkapi dan memenuhi sebagai persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Islam jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Skripsi ini juga dipersembahkan kepada orang-orang yang saya cintai dan mencintai saya atas kerja keras yang telah diberikan dengan penuh kasih sayang dan tanggung jawab kepada penulis selama ini. Serta saudara-saudariku yang telah banyak berkorban baik tenaga maupun waktu, ilmu dan mengajarkan arti keluarga kepada penulis. Semoga Allah swt. mengampuni dosa-dosa kita, meringankan azab kubur kita, menjauhkan kita dari siksa nerakanya, dan menjadikan kita sebagai golongan hamba-hamba yang diridhoinya. *Amin Allahhumma Aminn.*

Sebagai suatu hasil penelitian, tentulah melibatkan partisipasi banyak pihak yang telah berjasa. Oleh karenanya penulis mengucapkan banyak terima kasih dengan tidak

mengurangi rasa hormat kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, secara khusus penulis haturkan kepada:

1. Ayahanda Abd. Gani dan Ibunda Rabi yang telah berjuang mengasuh, membimbing dan membiayai penulis selama dalam pendidikan, samapi selesainya skripsi ini. Adik-adik saya Muzakkir, Musdalifa, Defri Kurniawan dan Reski Dermawan kepada semuanya penulis senantiasa memanjatkan doa kepada Allah swt mengasihi dan memberikan kebahagiaan.
2. Bapak Prof. Dr. H. Musafir Pababbari, MSi. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
3. Bapak Prof. Dr. Ambo Asse, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
4. Ibu Dr. Rahmawati Muin M.Ag., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam yang telah mengizinkan penulis untuk mengangkat skripsi dengan judul Penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Produk Bringing Investama Syariah (Studi PT. Asuransi Bringing Life Syariah Cabang Makassar) dan Bapak Drs. Thamrin Logawali, MH. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam.
5. Bapak Prof. Dr. Ambo Asse, M.Ag., sebagai pembimbing I yang telah memberikan arahan kepada penulis hingga bisa menyusun skripsi ini dan Ibu Dr. Rahmawati Muin, S.Ag., M.Ag., Sel aku pembimbing II, atas waktu, pikiran, dan kesabaran yang beliau berikan untuk membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini.

6. Segenap jajaran Bapak Ibu Dosen, Pimpinan, karyawan dan staf di lingkungan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
7. Keluarga besar PT. Asuransi Bringing Life Syariah dan segenap Pimpinan, Kepala Unit, karyawan dan staf PT. Asuransi Bringing Life Syariah yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti di kantor PT. Asuransi Bringing Life Syariah. Terkhusus kepada Ibu Sukmawati, Bapak Kaharuddin dan H. Muhtamar selaku staf, Kakak Naisyah Najamuddin dan St. Nidyaati selaku Marketing Regional yang telah bersedia menjadi informan dalam wawancara yang dilakukan penulis.
8. Alpian dan keluarga besar KPA Sikolong yang telah sangat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Teman-teman jurusan Ekonomi Islam angkatan 2012, sahabat-sahabat kelas Ekonomi Islam A Khususnya Erlena, Mutawaddiah, Wildawati, St. Anita, Harbiah, Nurfadillah T, Multazam Nasruddin, dan Munawwarah Huzaemah Gusmail Emmang dan Putra Afrianto yang selama ini menjadi teman seperjuanganku, teman berbagi suka dan duka.
10. Kawan-kawan KKN angkatan VI Kec. Turatea Kab. Jenepono dan kawan pondok 53 khususnya Rahma, Diah Anggun dan Sarifah Jack yang telah menjadi penyemangat dan tempat berbagi.

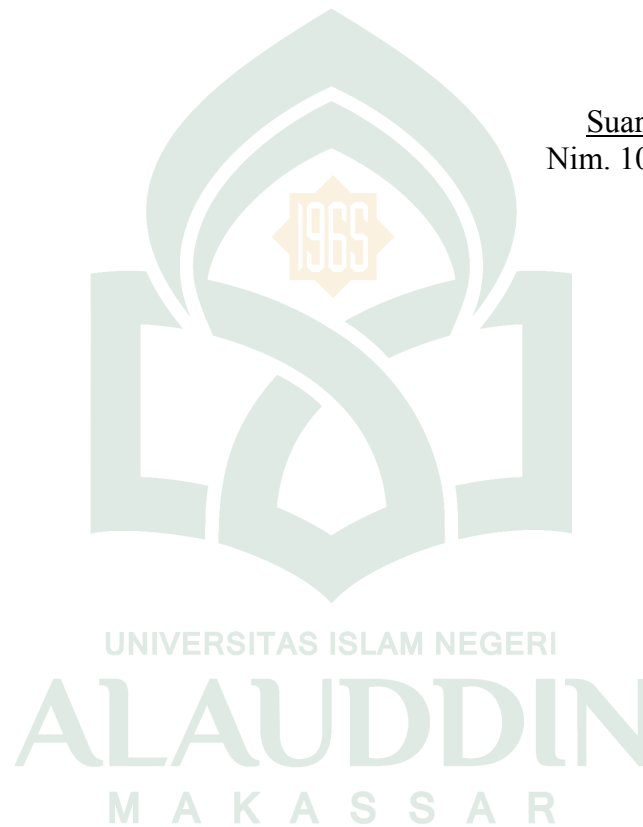
Akhirnya penulis menyadari bahwa sebagai hamba Allah swt. yang tidak luput dari kesalahan tentunya dalam penulisan skripsi ini masih banyak ditemukan kekurangan, kesalahan, serta jauh dari kesempurnaan.

Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan. Semoga tulisan kecil ini bermanfaat bagi diri penulis pada khususnya, dan bagi siapa saja yang ingin membacanya.

Makassar, Oktober 2016

Penyusun

Suarni
Nim. 10200112005



DAFTAR ISI

JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	1-8
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Kajian Pustaka	6
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	8
BAB II TINJAUAN TEORETIS	9-42
A. Asuransi Syariah	9
1. Pengertian Asuransi Syariah	9
2. Landasan Hukum Asuransi Syariah	13
3. Produk Asuransi Syariah	17
4. Akad Asuransi Syariah	19
5. Prinsip Dasar Asuransi	26
B. Akad Wakalah Bil Ujah	34
1. Pengertian Akad Wakalah Bil Ujah	34
2. Dasar Hukum Akad Wakalah Bil Ujah	36
3. Rukun dan Syarat Akad Wakalah Bil Ujah	37
4. Jenis-jenis Akad Wakalah Bil Ujah	41
5. Berakhirnya Akad Wakalah Bil Ujah	42

BAB III METODE PENELITIAN	43-48
A. Jenis dan Lokasi dan Penelitian	43
B. Pendekatan Penelitian	43
C. Sumber Data.....	44
D. Metode Pengumpulan Data	45
E. Instrumen Penelitian	47
F. Teknik Pengelolaan Analisis Data	47
G. Pengujian Keabsahan Data	48
 BAB IV ANALISIS PENERAPAN AKAD WAKALAH BIL UJRAH PADA PRODUK BRINGIN INVESTAMA SYARIAH (Studi PT. Asuransi Bringing Life Syariah Cabang Makassar)	 49-81
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	49-55
1. Sejarah Perusahaan.....	49
2. Visi dan Misi	51
3. Nilai-Nilai Budaya Perusahaan	51
4. Identitas Perusahaan.....	52
5. Jaringan Penjualan.....	53
6. Produk Bringing Life Syariah	54
B. Penerapan Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i> pada Produk Bringing Investama Syariah.....	55-60
1. Analisis Akad yang diterapkan pada Produk Bringing Investama Syariah.....	55
2. Implementasi Rukun dan Syarat pada Produk Bringin Investama Syariah.....	59
C. Pengelolaan Produk Bringin Investama Syariah	61-81
1. Analisis Pengelolaan Produk Bringing Investama Syariah	61
2. Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah.....	80
 BAB V PENUTUP	 82-83
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran.....	83
 KEPUSTAKAAN	 84

LAMPIRAN-LAMPIRAN	87
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	123



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Daftar Provider Rumah Sakit.....	68
--	----



ABSTRAK

Nama : Suarni
Nim : 10200112005
Judul : Penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Produk Bringin Investama Syariah (Studi PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar)

Pokok masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan akad *Wakalah Bil Ujrah* pada produk Bringin Investama Syariah dan bagaimana pengelolaan produk Bringin Investama Syariah

Metode Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data menggunakan interview, dokumentasi dan observasi. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan metode deskriptif analisis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Penerapan akad *Wakalah Bil Ujrah* pada Produk Bringin Investama Syariah memang sesuai dengan akad dalam Ekonomi Islam dan Rukun dan Syarat dalam akad Wakalah Pengelolaan produk Bringin Investama Syariah sudah memenuhi beberapa dari prinsip Ekonomi Islam dan Prinsip Asuransi Syariah, seperti Prinsip *Tauhid*, Prinsip tolong-menomong, Prinsip kerjasama, Prinsip adil, Prinsip larangan *Gharar*. Akan tetapi masih ada prinsip ekonomi Islam dan Asuransi Syariah yang belum dipenuhi atau diabaikan, seperti Prinsip Amanah dan Prinsip Ahlak..

Implikasi dari penelitian ini adalah: 1) PT. Bringin Life Syariah hendaknya memenuhi akad yang belum diterapkan dalam setiap operasional perusahaan, agar dalam pelaksanaan akad memperoleh ridho dan bernilai ibadah disisi Allah swt.. 2) Setiap perusahaan asuransi wajib memelihara kesehatan perusahaan serta wajib melakukan usaha sesuai dengan Prinsip-Prinsip Syariah dan Undang-Undang yang mengatur usaha perasuransian.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan pertumbuhan perbankan yang cukup pesat dan menjanjikan, lembaga keuangan non bank juga tumbuh dan berkembang salah satunya asuransi syariah, asuransi yang dalam *literature* keislaman lebih banyak bernuansa sosial dari pada bernuansa ekonomi atau *profit oriented* (keuntungan bisnis). Hal ini dikarenakan oleh aspek tolong-menolong menjadi dasar utama dalam menegakan praktik asuransi dalam Islam.

Menurut Dewan Syariah Nasional, definisi asuransi syariah (Ta'min, Takaful atau Tadhmun) adalah usaha untuk saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk aset dan tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah".¹

Penjelasan tersebut sudah jelas menggambarkan mengenai praktik asuransi syariah dengan asuransi konvensional, asuransi syariah hadir dengan visi utama untuk saling tolong-menolong antara salah satu peserta apabila terjadi risiko. Sedangkan pada asuransi konvensional hanya mengutamakan keuntungan semata.

Asuransi Syariah merupakan sebuah sistem dimana para peserta menginfakkan atau menghibahkan sebagian atau seluruh kontribusi yang akan digunakan untuk membayar klaim, jika terjadi musibah yang dialami oleh sebagian peserta. Peranan

¹Wirda Ningsidkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (CetII; Jakarta: KencanaPranataMedia, 2006) h. 179.

perusahaan disini hanya sebatas pengelolaan operasional asuransi dan investasi dari dana-dana kontribusi yang diterima dan dilimpahkan kepada perusahaan.

Dalam kehidupan sekarang ini banyak keluhan mengenai ketidak sesuan antara teori dan praktek mengenai perasuransian, sehingga banyak masyarakat yang mengatakan bahwa asuransi syariah dan asuransi konvensional tidak ada bedanya. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti apa benar hal tersebut terjadi pada perasuransian.

Alasan lain yang membuat penulis tertarik untuk mengangkat judul ini dengan alasan penulis pernah melakukan suatu tugas dari kampus untuk melaksanakan praktek lapangan, dan kebetulan yang penulis tempati adalah lembaga asuransi syariah. Penulis banyak mendapatkan informasi mengenai cara kerja, bagi hasil dan pendanaan dari lembaga tersebut.

Asuransi pada saat sekaraang ini lebih mengutamakan pada praktek komersial dibanding dengan dengan prinsip tolong-menolong, utamanya pada praktek yang penulis ingin teliti yaitu produk investama syariah, dengan prinsip utama produk ini untuk kegiatan berinvestasi.

Akad *Wakalah Bil Ujrah* untuk asuransi adalah salah satu bentuk akad di mana peserta memberikan kuasa kepada perusahaan asuransi dalam pengelolaan dana mereka dengan pemberian ujah (*fee*). Prinsip yang dianut dalam asuransi syariah adalah prinsip Risk Sharing. Risiko bukan dipindahkan dari nasabah/peserta kepada perusahaan

asuransi (*Risk Transfer*), tetapi dibagi atau dipikul bersama di antara para nasabah atau peserta.²

Perusahaan asuransi syariah bukan lagi sebagai penanggung suatu risiko dan nasabah sebagai tertanggung. Perusahaan asuransi adalah sebagai pengelolah (*operator*) dan nasabah sebagai peserta (*participant*). Masing-masing peserta pada hakekatnya mengikatkan dirinya/bergabung pada peserta lain yang memiliki risiko sejenis, di mana para peserta tersebut bersepakat untuk memberikan donasi yang sebanding dengan risiko yang dimilikinya untuk dikumpulkan dan digunakan untuk membayar kerugian yang diderita oleh anggota yang bergabung dalam kelompok yang mengalami musibah. Karena tidak adanya kompetensi atau keahlian para peserta dalam mengelolah sendiri kegiatan pengelolaan risiko, baik seleksi risiko, pengumpulan donasi dan investasi agar dana donasi bisa berkembang, melakukan adjustment kerugian dan pembayaran klaim dan sebagainya, maka diperlukan tenaga ahli yang kompeten di bidang pengelolaan risiko, sehingga dapat tercapai tujuan dengan baik.

Peranan perusahaan asuransi sebagai pengelolah risiko dibutuhkan, atas perannya tersebut pengelolah sudah selayaknya memperoleh upah. Bagaimana upah itu diberikan dan berapa besarnya, tergantung pada akad yang digunakan antara para peserta dan pengelolah. Dalam konteks syariah ini, terdapat 2 akad, pertama akad diantara para peserta dan kedua, akad antara para peserta dengan pengelolah. Akad antar para peserta adalah akad yang bersifat tabarru, yaitu akad yang tidak bertujuan komersial, tetapi semata-mata untuk saling tolong-menolong dalam kebaikan. Para

²Abdulah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2011), h. 109

peserta tidak mengharapkan imbalan dari kontribusi yang dibayarkan melainkan sebagai hibah dari peserta yang akan ditempatkan dalam suatu wadah yang disebut dana tolong-menolong (kumpulan donasi para peserta) yang juga dikenal sebagai dana *tabarru'*.

Akad antara peserta dengan pengelola (perusahaan asuransi), adalah akad di mana peserta mengikatkan diri dengan pengelola untuk mewakili para peserta dalam segala hal yang berkaitan dengan pengelolaan risiko. Dalam hal satu pihak menjadi wakil dari pihak lain untuk mengerjakan suatu urusan maka dikenallah Akad *Wakalah*. Oleh karena perusahaan asuransi adalah suatu institusi yang berorientasi usaha, maka dalam konteks ia sebagai wakil dari para peserta, pengelola akan meminta sejumlah upah (*ujrah*) atas tugas yang diserahkan kepadanya. Sehingga akad yang digunakan bukanlah wakalah murni yang bersifat *tabarru*, melainkan *Wakalah Bil Ujrah*.³

Penjelasan di atas menggambarkan mengenai akad wakalah bil ujrah dan penjelasan mengenai asuransi, seperti yang penulis ingin teliti karena dalam konsep asuransi syariah prinsip utamanya merupakan akad *tabarru* sedangkan dalam produk ini lebih akad *Wakalah Bil Ujrah*, sehingga penulis tertarik untuk mencari kebenaran lebih lanjut mengenai bagaimana kedudukan akad *Wakalah Bil Ujrah* dalam asuransi syariah.

Bringin Life sendiri merupakan salah satu Asuransi yang berbasis syariah yang memiliki berbagai macam produk salah satunya adalah Investama Syariah dan juga banyak digunakan di PT. Bringin Life Syariah di Kota Makassar. Investama syariah merupakan prodak yang dihadirkan bagi peserta untuk memberikan perlindungan

³Nisa Arifiani Umar, *Pelaksanaan Akad Wakalah bil Ujrah Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT Asuransi Keluarga*, (Skripsi S1 fakultas Hukum, Universitas Indonesia, 2007), h. 33

asuransi jiwa dan kecelakaan sekaligus tersedianya dana baik dalam masa perjanjian maupun pada akhir masa perjanjian sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam produk ini menggunakan 2 akad yaitu akad *Tabarru* dan akad *Wakalah Bil Ujrah* akan tetapi yang lebih besar peranannya dalam produk ini yaitu akad *Wakalah Bil Ujrah*, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat judul ini.

B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

Agar tidak terjadi kesalah pahaman dalam pengertian judul dan permasalahan yang akan diteliti, maka perlu adanya penegasan istilah dari kata-kata yang digunakan dalam judul ini sebagaimana akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Penerapan yaitu ; a. proses, cara, menerapkan; b. Pemasangan; c. Pemanfaatan.⁴
2. Akad *Wakalah Bil Ujrah* adalah akad pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan Asuransi untuk mengelolah dana peserta atau melakukan kegiatan lain dengan imbalan pemberian *ujrah*.⁵
3. Produk *Bringin Investama Syariah* adalah program asuransi jiwa yang berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah yang memberikan manfaat investasi sekaligus perlindungan jiwa serta manfaat tambahan berupa santunan meninggal dunia akibat kecelakaan, penyakit kritis, santunan harian rawat inap, dan cacat tetap akibat sakit maupun kecelakaan.⁶

⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 18.

⁵Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 864.

⁶[Http://bringinlife.com//2015/05/11/bringin-danadwigna-syariah.html](http://bringinlife.com//2015/05/11/bringin-danadwigna-syariah.html) diakses 31/05/2016 pukul 20:15.

C. Rumusan Masalah

Berangkat dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, dapat dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan Akad *Wakalah Bil Ujrah* pada produk Bringin Investama Syariah di PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar?
2. Apakah pengelolaan produk Bringin Investama Syariah di PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar sudah sesuai dengan Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah ?

D. Kajian Pustaka

Ada beberapa penelitian yang mengangkat tema mengenai *Akad Wakalah Bil Ujrah* ini, diantaranya:

1. Penelitian skripsi yang disusun oleh saudari Nisa Arifani Umar, tahun 2013, dengan judul *Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujrah pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. Asuransi Takaful Syariah*. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Nisa Arifani sangat menarik yakni membahas mengenai bagaimana pelaksanaan *Akad Wakalah Bil Ujrah* pada asuransi jiwa di PT. Asuransi Takaful Keluarga serta apakah pelaksanaannya telah sesuai dengan hukum Islam. Penelitian ini menggunakan penelitian kepustakaan (*Library Research*) dan penelitian lapangan.
2. Penelitian skripsi yang disusun oleh saudara Ahmad Ridowali, tahun 2009, dengan judul *Tinjauan Tentang Kontruksi Akad Asuransi Dalam Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Penelitian yang dilakukan oleh saudara Ahmad Ridwoli bertujuan untuk mengetahui akad *Muzara'ah* yang dilakukan antara pemilik tanah

dan penggarap, dalam pandangan hukum Islam, dengan menggunakan metode kualitatif yakni penelitian lapangan.

3. Penelitian skripsi yang disusun oleh saudari Taufiqurrahmani, tahun 2013, dengan judul *Prinsip Penetapan Ujrah di Pegadaian Syariah Cipto*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola penetapan ujrah dan praktek prinsip penetapan ujrah di pegadaian syariah Cipto yang ditinjau dari Hukum Ekonomi Islam. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif.

Berdasarkan topik-topik yang penulis sebutkan menunjukkan bahwa, sudah jelas ada perbedaan antara penelitian yang akan penulis lakukan yakni mengenai Penerapan Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pada Produk Investama Syariah yang dilakukan di PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cabang Makassar, dengan menggunakan Metode Kualitatif.

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan akad *Wakalah Bil Ujrah* pada produk Bringin Investama Syariah di PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cabang Makassar.
2. Untuk mengetahui pengelolaan produk Bringin Investama Syariah di PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Secara praktis menjadikan acuan bagi para pihak yang ingin menggunakan jasa Asuransi Syariah utamanya pada produk Bringin Investama Syariah.

2. Dengan adanya penelitian ini diharapkan agar para pembaca dapat menambah wawasan keilmuan mengenai muamalah, khususnya pada penggunaan Jasa Asuransi yang berbasis Investasi.



BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Asuransi Syariah

1. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa Inggris yaitu *Insurance* diartikan asuransi dan jaminan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata asuransi diartikan sebagai pertanggungan atau perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran, apabila terjadi suatu yang menimpa dirinya atau barang miliknya yang diasuransikan sesuai dengan perjanjian yang dibuat.⁷

Wirjono Pradjokodikoro memberikan definisi, asuransi adalah suatu persetujuan pihak yang menjamin dan berjanji kepada pihak yang dijamin, untuk memberikan sejumlah uang *premi* sebagai pengganti kerugian, yang mungkin akan diderita oleh yang dijamin karena akibat dari suatu peristiwa yang belum jelas.⁸

Menurut Ahmad Azhar Basyir yang dimaksud dengan asuransi adalah: “suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima *premi*, untuk memberikan penggantian kepadanya karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang memungkinkan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tertentu”.⁹

Asuransi yang berkembang di Indonesia, awalnya sebagai lembaga yang berfungsi memberikan perlindungan terhadap risiko usaha dibidang perdagangan. Dalam pasal 246 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) dijelaskan bahwa: Asuransi adalah suatu perjanjian, dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan suatu *premi* memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang

⁷Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Cet.III; Jakarta: Balai Pustaka, 1990), h. 54.

⁸Wirjono Prodjoko, *Hukum Asuransi di Indonesia* (Jakarta: Intermasa, 1987), h.1.

⁹Ahmad Azhar Basyir, *Takaful Sebagai Alternat Asuransi Islam, Ulumul Qur'an*, 2/VII/96 (Jakarta: Tepati), h. 15.

diharapkan, yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu.¹⁰

Asuransi dalam sistem ajaran Islam dikenal ada beberapa istilah *takafful*, *al-ta'min*, dan *al-Tadhamun*. Ketiga kata tersebut mempunyai persamaan makna tentang hubungan timbal balik antara dua orang atau lebih yang saling menguntungkan, terutama hubungan dua pihak atau lebih yang lahir dalam suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban pada masing-masing pihak.

a. *Takaful*

Dari segi makna kata *takaful* berasal dari bahasa Arab yang berarti saling menanggung atau saling menjamin. *Takaful* dalam pengertian muamalah saling memikul risiko diantara sesama orang, sehingga antara satu dengan yang lain saling menjadi penganggung atau risiko yang muncul. Saling pikul risiko ini dilakukan atas dasar tolong-menolong dalam kebaikan. Caranya masing-masing mengeluarkan dana *tabarru'* atau dana *Ibadah*.¹¹

Berdasarkan pengertian diatas dipahami bahwa asumsi dasar *takaful* adalah melakukan kebajikan sosial yang melibatkan dua orang atau lebih melalui suatu kontrak dan masing-masing pihak memiliki kewajiban untuk bekerja sama saling menanggung risiko kegiatan atau risiko kehidupan melalui pembayaran *premi* dari pihak tertanggung kepada pihak lain sebagai penanggung. Dengan pembayaran *premi*, maka pihak tertanggung mempunyai hak *klaim* pembayaran ganti rugi atas risiko yang dideritanya

¹⁰R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Kepailitan* (Cet. XV; Jakarta: Pradya Pratama, t.th), h. 74.

¹¹Rachmat Husen, dkk. *Takafful Asuransi Islam* (Jakarta: Koperasi Karyawan, 1997), h.1.

dan pihak penanggung berkewajiban membayar beban risiko sesuai maksud perjanjian yang disepakati.

b. *Al-Ta'min*

Al-ta'min berasal dari kata bahasa Arab artinya penanggung, sedangkan akar kata *Al-Ta'min* diambil dari kata *amana* yang artinya memberi perlindungan, rasa aman bebas dari rasa takut. Pengertian *Al-ta'min* adalah seorang membayar atau menyerahkan uang cicilan agar ia atau ahli warisnya mendapat sebagian uang sebagai mana yang telah disepakati, atau untuk mendapat ganti terhadap harta yang hilang.¹²

Menjalani kehidupan dalam kondisi terbebas dari gangguan rasa aman atau rasa takut sangat didambakan oleh setiap individu dan suasana batin akan semakin percaya diri jika kondisi yang demikian secara jelas mendapat perlindungan dari pihak lain.

c. *Al-Tadhamun*

Istilah lain yang semakna dengan asuransi adalah *Al-tadhamun* yang dalam bahasa Arab berasal dari kata *dhamana* yang berarti saling menanggung. Dari segi interaksi sosial, perbuatan saling menanggung dipahami sebagai kewajiban timbalbalik antara dua pihak atau lebih yang mengikatkan diri dalam suatu perjanjian.¹³

Definisi asuransi sebagai bentuk usaha saling menanggung seperti yang dirumuskan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Republik Indonesia bahwa, Asuransi Syariah (*takaful* atau *tadhamun*) adalah suatu usaha saling melindungi dan tolong-menolong diantara sejumlah orang/pihak melalui dana investasi dalam bentuk *asset* atau *tabarru* yang memberikan pola pengembalian

¹²Wirdyah Ningsi, dkk., *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. h. 177.

¹³Wirdyah Ningsi, dkk., *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. h. 178.

untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.¹⁴

Definisi yang disebutkan di muka dipahami bahwa unsur yang membentuk terjadinya kontrak asuransi adalah, pertama, dua pihak atau lebih yang bertanggung dan penanggung. Kedua, pernyataan kehendak berupa bertanggung mengikatkan diri kepada penanggung. Ketiga, objek akad adalah risiko berupa kerusakan, kehilangan, dan kematian. Keempat, adalah tujuan akad adalah mengganti atau menanggung beban kerugian yang diakibatkan oleh risiko.

Ajaran Islam menegaskan bahwa saling menanggung risiko dalam kehidupan sesama muslim adalah suatu kewajiban kolektif setiap muslim. Tanggung jawab terhadap risiko kehidupan seorang muslim menjadi kewajiban masyarakat muslim lain baik secara individu maupun kelompok karena eksistensi kehidupan seorang muslim di bumi adalah amanah dari individu muslim lainnya sehingga kesulitan yang diderita seorang muslim akibat risiko yang dihadapi menjadi tanggung masyarakat muslim lainnya untuk meringankan beban hidup baik secara material maupun spiritual.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 ayat 19 mendefinisikan *Wakalah* sebagai “Pemberian kuasa kepada pihak lain untuk mengerjakan sesuatu”. Kuasa dalam konteks ini kuasa untuk menjalankan kewajiban dan juga kuasa untuk menerima hak. Kuasa untuk menjalankan kewajiban misalnya seseorang mewakilkan kepada orang lain untuk membayar utang. Sementara kuasa untuk menerima hak seperti mewakilkan untuk menerima pembayaran.

¹⁴Departemen Agama R.I. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia*(Jakarta: Dirjen Bimas Islam dan Penyelenggaraan Haji, 2003), h. 203.

2. Landasan Hukum Asuransi Syariah

Asuransi syariah yang belakangan ini berkembang ini berkembang sebagai industri bisnis dibidang jasa, secara hukum tidak ditemukan dalinya yang jelas dalam al-Qur'an dan al-Hadits, namun isyarat dalil yang merujuk tentang interaksi ekonomi dan sosial dipahami bahwa terdapat banyak ayat al-Qur'an maupun al-Hadits yang mengajurkan bahwa menyerukan setiap manusia untuk membangun hubungan sosial ekonomi berdasarkan nilai-nilai syariah.

a. Dasar Hukum Al-Qur'an

Ajaran syariah untuk merencanakan kehidupan masa depan yang mapan adalah dengan mempersiapkan secara matang seluruh potensi yang dimiliki hari ini untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam upaya mengantisipasi keraguan kebutuhan yang tahan uji terhadap tantangan hidup di kemudian hari. Maka setiap muslim dianjurkan untuk memperhatikan masa depan kehidupan, seperti yang terkandung dalam QS Al Hasyr/59: 18.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ
بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.¹⁵

¹⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002, h. 548.

Surah Al Hasyr ini menjelaskan mengenai pentingnya mempersiapkan segala sesuatu untuk hari esok sangatlah penting. Kewajiban setiap muslim merencanakan masa depan kehidupan yang baik merupakan ciri ketakwaan, maka setiap muslim dengan ketakwaan yang teguh dianjurkan untuk memperhatikan masa depan kehidupannya.

Model pelayanan jasa pelayanan berdasarkan prinsip syariah selain berorientasi terhadap perolehan keuntungan yang wajar, juga sangat diperlukan sarana pelayanan jasa yang bertujuan membantu menanggulangi kesulitan pihak lain akibat risiko yang dihadapi, maka pelayanan jasa sebagai bentuk kerja sama dalam suatu kebaikan seperti dalam QS Al Maidah/5: 2.

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Terjemahnya:

... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya...¹⁶

Surah Al Maidah ini memuat perintah tolong-menolong antara sesama manusia. Dalam bisnis asuransi, ini terlihat dalam praktek kerelaan anggota (nasabah) perusahaan asuransi untuk menyisihkan dananya agar digunakan sebagai dana sosial (*tabarru'*).

Melalui perintah menegakkan kebaikan isyarat al-Qur'an lebih banyak menegakkan kehidupan sosial bagi setiap individu untuk berbuat baik kepada sesama,

¹⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002, h. 106.

disamping itu ada anjuran bekerja sama dalam berbagai kegiatan yang bermanfaat dengan semangat salain menolong satu sama lain.

b. Dasar Hukum Al-hadits

1) Hadits tentang menghilangkan kesulitan seseorang

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ [رض] عَنِ النَّبِيِّ [ص] قَالَ: مَنْ نَفَّسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَ الدُّنْيَا نَفَّسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ [رواه مسلم]

Artinya :

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad bersabda: Barang siapa yang menghilangkan kesulitan duniawinya seorang muslim, maka Allah swt. akan menghilangkan kesulitan pada hari kiamat. Barang siapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah swt. akan mempermudah urusannya di dunia dan di akhirat. (HR. Muslim)¹⁷

Arti hadits tersebut tersirat adanya anjuran untuk saling membantu antara sesama manusia dengan menghilangkan kesulitan seseorang atau dengan mempermudah urusan duniawinya, niscaya Allah swt. akan mempermudah segala urusan dunia dan urusan akhiratnya. Dalam perusahaan asuransi, kandungan hadits di atas terlihat dalam bentuk pembayaran dana sosial (*tabarru'*) dari anggota (nasabah) perusahaan asuransi yang sejak awal mengikhlaskan dananya untuk kepentingan sosial, yaitu untuk membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang kebetulan mendapatkan musibah atau bencana.

2) Hadits tentang anjuran meninggalkan ahli waris yang kaya

¹⁷Sahih Muslim, *Kitab al-Birr*, No. Hadits 59.

عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدٍ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ ... قَالَ ... قَالَ رَسُولُ اللَّهِ [ص] إِنْ تَرَكْتَ وَلَدَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَرَكَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ. [رواه البخارى]

Artinya :

Diriwayatkan dari amir bin sa'ad bin abi Waqasy, telah bersabda Rasulullah saw.. : “Lebih baik jika engkau meninggalkan anak-anak kamu (ahli waris) dalam keadaan kaya raya, dari pada meninggalkan mereka dalam keadaan miskin (kelaparan) yang meminta-minta kepada manusia lainnya.(HR. Bukhari)¹⁸

Rasulullah saw. sangat memperhatikan kehidupan yang akan terjadi di masa datang dengan cara mempersiapkan sejak dini bekal yang harus diperlukan untuk kehidupan dan keturunannya di masa mendatang. Meninggalkan ahli waris yang berkecukupan secara materi dalam pandangan Rasulullah saw. sangatlah baik dari pada meninggalkan mereka dalam keadaan terlantar yang harus meminta-minta kepada orang lain.

c. Dasar Hukum Perundang-Undangan di Indonesia

Hukum Perundang-Undangan di Indonesia mengenai Pengaturan usaha perasuransian di Indonesia hingga saat ini masi mendasarkan pada Undang-Undang Nomor 2 tahun 1992: “Hukum positif yang menjadi dasar hukum dalam asuransi syariah adalah UU No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian yang masih bersifat global.

Sedangkan, dalam menjalankan usahanya secara syariah, perusahaan asuransi dan reasuransi syariah menggunakan pedoman fatwa DSN MUI No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang pedoman umum asuransi syariah, oleh karena fatwa DSN tersebut tidak memiliki kekuatan hukum maka dibentuk peraturan perundangan oleh pemerintah yang berkaitan dengan asuransi syariah”.¹⁹

3. Produk Asuransi Syariah

¹⁸Sahih Bukhari, *Kitab al-Faraid*, Vol. 8, No. 725, h. 477f.

¹⁹Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, Pdf, Diakses pada Hari: Senin, 29 Mei 2016, Pukul 15.27 WITA

Sebagai lembaga ekonomi nonbank yang bergerak dibidang pelayanan jasa, maka orientasi produk asuransi syariah umumnya melalui bagi hasil “*profit sharring*” yang dalam istilah Fiqih dikenal dengan nama *Al-mudharabah* adalah karakteristik utama dan landasan bagi operasional secara keseluruhan. Adapun produk asuransi syariah pada umumnya adalah sebagai berikut:

a. Produk-produk Asuransi Jiwa (*Life Insurance*)

Ada beberapa contoh produk-produk *life Insurance* dari salah satu asuransi syariah yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga, sebagai pionir asuransi syariah di Indonesia, antara lain:

1) Produk-produk Individu yang Mempunyai Unsur Tabungan (*Saving*)

Produk-produk individu ada unsur tabungan (*saving*) artinya suatu produk yang diperuntukan untuk perorangan dan dibuat secara khusus, dimana di dalamnya selain mengandung *tabarru'* juga terdapat unsur tabungan.²⁰ Setiap peserta wajib membayar sejumlah uang secara teratur kepada perusahaan. Besar *premi* yang akan dibayarkan tergantung kepada kemampuan peserta. Akan tetapi, perusahaan menetapkan jumlah minimum *premi* yang dapat dibayarkan. Setiap *premi* yang dibayar oleh peserta akan dipisah oleh perusahaan asuransi dalam dua rekening yang berbeda, yaitu rekening tabungan dan rekening *tabarru'*.

2) Produk-produk Individu (*Non Saving*)

²⁰Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 57.

Produk-produk individu tanpa tabungan (*non saving*) artinya produk-produk syariah yang sifatnya individu dan di dalam struktur produknya tidak terdapat unsur tabungan atau semuanya bersifat *tabarru'* dana tolong-menolong.²¹ Setiap *premi* yang dibayar oleh peserta akan dimasukkan ke dalam rekening *tabarru'*, yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan saling tolong-menolong dan saling membantu, dan dibayarkan bila peserta meninggal dunia atau perjanjian telah berakhir (jika ada *surplus* dana).

3) Produk-produk Kumpulan

Produk kumpulan adalah produk yang didesain dalam jumlah peserta relative banyak dan dalam struktur produknya ada yang mengandung unsur tabungan (*saving*) dan ada yang tidak mengandung unsur tabungan.²² Produk-produk kumpulan yang tidak mengandung unsur tabungan diakhir masa kontrak tidak ada bagi hasil atau pengambilan nilai tunai, karena semuanya bersifat *tabarru'*. Diantara beberapa produk kumpulan yang biasanya banyak di gunakan pada perusahaan asuransi yaitu *takaful* kecelakaan diri, *takaful* kecelakaan siswa dan *takaful* investasi.

b. Produk-produk Asuransi Kerugian (*General Insurance*)

1) Produk-produk *Simple Risk*

Produk-produk *simple risk* adalah jenis-jenis produk asuransi umum atau kerugian yang berdasarkan syariah, yang tingkat risiko dan perhitungan secara teknis

²¹Muhammad Firdaus, *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah* (Cet I; Jakarta: Renaisan, 2005), h. 66.

²²Muhammad Firdaus, *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*, h. 69.

dalam produk-produknya relatif sederhana dan risiko standar tanpa perluasan jaminan.²³ Umumnya jumlah penutupan masih dalam batas *Own Retention* (OR) perusahaan, sehingga survei risiko tidak mutlak diperlukan.

2) Produk-produk (*Mega Risk*)

Produk *mega risk* adalah produk-produk kerugian yang berdasarkan syariah, dimana tingkat risikonya sangat tinggi (*high risk*), sehingga umumnya melebihi kapasitas reasuransi perusahaan dan dalam struktur perhitungannya cukup rumit (*complicated*).²⁴

4. Akad Asuransi Syariah

Sebagian besar pergaulan antara manusia terbentuk dengan akad baik dalam bentuk sementara maupun yang bersifat bebas terutama bersifat mengikat. Dalam interaksi sosial yang lebih luas, akad memobilisasi semua orang untuk memenuhi kebutuhan dan kepentingan lainnya yang tidak dapat diwujudkan sendiri tanpa bantuan atau jasa pihak lain.

Istiah Hukum Islam kata akad berasal dari bahasa Arab, terbentuk dari kata *al-aqad*, jamak dari *al-uqad* yang berarti; mengikat, menyambung atau menghubungkan (*ar-rabth*) yaitu menghimpun atau mengumpulkan dua ujung tali dan mengikat salah

²³Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi Tentang Akad dalam Fikih Muamalat* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007), h. 76.

²⁴Mohammad Muslehuddin, *Asuransi Dalam Islam* (Cet. III; Jakarta: Bumi Aksara, 2005), h. 121-127.

satu pada lainnya hingga keadaanya bersambung dan menjadi seperti seutas tali yang satu.²⁵

Asuransi sebagai salah satu bentuk usaha yang melibatkan dua orang atau lebih selalu didasarkan pada akad yang membentuk seluruh sistem yang berlaku didalamnya. Dari segi syarat hukum terbentuknya akad dipastikan bahwa asuransi secara umum telah memenuhi unsur-unsur dalam akad yang dipahami sebagai rukun akad. Bentuk akad yang umumnya berlaku pada Kajian Fiqih dalam lapangan bisnis adalah,²⁶

a. Akad *Tabarru'*

Akad *tabarru'* merupakan segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi nirlaba yang tidak mencari keuntungan (*not for profit*). Akad *tabarru'* dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan. Dalam akad *tabarru'*, pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan dan mengharapkan imbalan apapun kepada pihak lainnya, Pada hakekatnya, akad *tabarru'* adalah akad melakukan kebaikan yang mengharapkan balasan dari Allah swt semata. Dalam asuransi syariah contoh akad *tabarru'* yaitu *Wadiah*, *Wakalah* dan *Qar'dul Hasan*.

1) *Al-wadiah* (Titipan)

Al-wadiah adalah perjanjian antara pemilik modal dengan pihak menyimpan modal dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan

²⁵Ghufron A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah Kontekstual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 75.

²⁶Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait* (Cet III; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997), h. 32.

modal yang dititipkan kepadanya.²⁷ Bentuk penyimpanan ini dibedakan atas dua macam yaitu;

a) *Al-Wadiah Amanah*

Al-wadiah amanah adalah bentuk simpanan dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang yang dititipkan. Dan pihak penyimpan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan yang bukan diakibatkan oleh perbuatan atau kelalaian penyimpan.²⁸

b) *Al-Wadiah Dhamanah*

Al-wadiah dhamanah adalah bentuk simpanan dimana pihak penyimpan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dengan atau tanpa izin pemilik barang dengan ketentuan tertentu.²⁹

2) *Al-Qardhul Hasan* (Pinjaman Lunak)

Al-qardhul adalah suatu perjanjian lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dimana peminjam tidak berkewajiban untuk mengembalikan tambahan apapun kecuali modal pokok dan biaya administrasi.³⁰

²⁷Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 167.

²⁸Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, h. 64.

²⁹Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, h. 66.

³⁰Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 39.

3) *Wakalah*

Secara bahasa kata *al-wakalah* atau *al-wikalah* berarti *al-tafwidh* penyerahan, pendelegasian, dan pemberian mandat, seperti perkataan: “aku serahkan urusanku kepada Allah swt..³¹ Ada beberapa macam akad *wakalah* diantaranya adalah :

a) *Wakalah al-Mutlaqah*

Wakalah al-Mutlakah yaitu mewakilkan secara mutlak, tanpa batas waktu dan untuk segala urusan. Tanpa menyebutkan syarat dan kaidah tertentu untuk membatasi *muwakkil* dalam pelaksanaan akad. Misalnya juallah mobil ini, tanpa menyebutkan harga yang diinginkan.³²

b) *Wakalah Al-Mukayyadah*

Wakalah Al-Mukayyadah yaitu penunjukan wakil untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu. Dimana tindakan dan wewenang wakil dibatasi oleh syarat dan kaidah tertentu dari orang yang diwakilkan. Misalnya, juallah mobilku ini dengan harga 100 juta jika kontan, dan 150 juta jika kredit.³³

b. Akad *Tijarah*

Akad *Tijarah* adalah akad yang berorientasi pada keuntungan komersial (*for profit oriented*). Dalam akad ini masing-masing pihak yang melakukan akad berhak untuk mencari keuntungan. Adapun contoh dari akad *Tijarah* dalam asuransi syariah adalah sebagai berikut :

³¹ Abdul Rahman Ghazaly. dkk, *Fiqih Muamalah* (Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada, 2010), h. 187.

³² Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana Pranada, 2011), h. 105.

³³ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, h. 107.

1) *Musyarakah* (Perkongasian)

Musyarakah adalah suatu bentuk persekutuan perkongsian antara dua pihak atau lebih pemilik modal (uang atau barang) untuk membiayai suatu usaha keuntungan dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan persetujuan antara para pihak, yang tidak harus sama dengan pangsa modal masing-masing pihak.³⁴ Dalam kajian Fiqih *musyarakah* dibagi dalam dua bentuk yaitu;

a) *Musyarakah Al-amlak*

Musyarakah al-amlak adalah suatu bentuk kepemilikan bersama atas modal yang terjadi secara otomatis, dengan kata lain jadi pemilik bersama antara dua orang atau lebih yang terjadi dengan tidak melalui akad (pemikiran bersama otomatis). Misalnya; warisan dan hadiah.³⁵

b) *Musyarakah Al-Uqud*

Musyarakah Al-uqud adalah suatu bentuk perjanjian perekrutan secara sukarela atas modal antara dua orang atau lebih untuk membiayai suatu usaha untuk mendapat keuntungan bersama, dan apabila terjadi kerugian, maka ditanggung sesuai dengan pangsa modal masing-masing pihak.³⁶

2) *Mudharabah* (Kerja Sama Modal)

Mudharabah adalah perjanjian antara pemilik modal (uang atau barang) dengan penusaha, dimana pemilik modal membiayai sepenuhnya suatu proyek dan pengusaha

³⁴Abddul Ghofuranshori, *Asurani Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2008), h. 34.

³⁵Muhammad Firdaus, *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*, h. 21.

³⁶Muhammad Firdaus, *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*, h. 25-31.

setuju untuk mengelolah proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai perjanjian.³⁷ Bentuk perjanjian kerja *mudharabah* memiliki kriteria pemilik modal tidak dibenarkan ikut dalam pengelolaan usaha, akan tetapi dibolehkan melakukan usulan dan melakukan pengawasan dan kerugian yang timbul dalam usaha ini sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal kecuali kerugian itu timbul akibat penyelewengan atau penyalahgunaan pihak pengusaha.

Kerja sama modal usaha dalam berbagai bentuknya mempunyai cangkupan yang berbeda-beda berdasarkan jenis usaha, waktu, dan kemampuan orang dalam menjalankan usahanya. Secara umum kerjasama modal (*mudharabah*) dapat dibedakan menjadi dua jenis;

a) *Mudharabah Mutlaq*

Mudharabah mutlaq dalah bentuk kerjasama antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pemakai modal (*mudharib*) yang cakupannya sangat luas dan dibatasi oleh jenis usaha, waktu dan tempat usaha.³⁸ Jenis kerja ini dalam lapangan usaha dipahami sebagai bentuk kerjasam umum yang dapat dipilih oleh setiap orang yang berkeinginan untuk mengembangkan modal melalui usaha degan melibatkan pihak lain baik sebagai mitra maupun sebagai wakil.

b) *Mudharabah Muqaiyyad*

Mudharabah muqaiyyad adalah bentuk kerjasama usaha yang terbatas, baik dari segi jenis usaha waktu, dan tempat usaha. Suatu bentuk kerja sama dimana pemilik

³⁷ Abddul Ghofuranshori, *Asurani Syariah di Indnesia*, h. 36.

³⁸ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, h. 59.

modal membatasi alokasi dana hanya pada usaha tertentu dan atau pengelola (pemakai modal) dengan kewenangannya dapat mendelegasikan pihak ketiga sebagai pengelola modal.³⁹

3) *Al-ijarah* dan *Al-tajri* (Sewa)

Al-ijarah adalah perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa yang membolehkan penyewa memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa sesuai dengan perjanjian kedua pihak dan setelah masa sewa berakhir, maka barang akan diberikan kepada pemilik.⁴⁰

Al-tajrih adalah perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa yang membolehkan penyewa memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa berdasarkan perjanjian. Pada saat berakhir masa sewa, maka pemilik barang menjual barang tersebut kepada penyewa dengan harga yang disepakati kedua pihak.⁴¹

5. Prinsip-Prinsip Dasar Asuransi

a. Prinsip Dasar Asuransi Secara Umum

Industri asuransi, baik asuransi kerugian maupun asuransi jiwa memiliki prinsip-prinsip yang menjadi pedoman bagi seluruh penyelenggaraan kegiatan perasuransian di manapun berada baik asuransi konvensional ataupun syariah. Adapun Prinsip-Prinsip asuransi secara umum sebagai berikut:

1) *Insurable Interest* (Kepentingan yang Dipergunakan)

³⁹Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, h. 61.

⁴⁰Abddul Ghofuranshori, *Asurani Syariah di Indonesia*, h. 40.

⁴¹Abddul Ghofuranshori, *Asurani Syariah di Indonesia*, h. 41.

Secara sederhana *insurable interest* dapat dipahami bahwa, orang itu akan menderita apabila peristiwa yang dipertanggungjawabkan itu terjadi.⁴² Sebagai contoh, perusahaan asuransi harta benda tentu tidak akan menjual pada bukan pemilik gedung tersebut, karena orang tadi tidak akan menderita kerugian andai kata gedung tersebut hancur rusak terbakar.

Darmawi mendefinisikan *Insurable Interest* sebagai hak atau hubungan dengan persoalan pokok dari kontrak, seperti menderita kerugian finansial sebagai akibat terjadinya kerugian, atau kehancuran suatu harta. Tanpa *Insurable Interest* suatu kontrak akan merupakan kontrak taruhan atau kontrak perjudian, lagi pula dapat menimbulkan niat jahat untuk menyebabkan terjadinya kerugian dengan tujuan memperoleh santunan.⁴³

2) *Utmost Good Faith* (Kejujuran Sempurna)

Utmost good faith adalah bahwa kita berkewajiban memberitahukan se jelas-jelasnya dan teliti mengenai segala fakta-fakta penting yang berkaitan dengan objek yang diasuransikan. Prinsip-prinsip inipun menjelaskan risiko-risiko yang dijamin maupun yang dikecualikan, segala persyaratan dan kondisi pertanggungan secara jelas serta teliti.⁴⁴

Kontrak asuransi seharusnya dibuat dengan iktikad baik, karena itu kedua belah pihak tidak akan mempraktikkan menyembunyikan fakta pokok risiko yang diketahuinya. Sebagai contohnya jika seseorang mengajukan permohonan perlindungan asuransi jiwa

⁴²Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h.78.

⁴³Herman Darmawi, *Managemen Asuransi* (Cet. III; Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 68

⁴⁴Herman Darmawi, *Managemen Asuransi*, h. 70.

dan kecelakaan yang ketika itu ia menderita kanker dan ia tidak memberitahukan hal tersebut maka berarti menyembunyikan fakta pokok risiko.

3) Penggantian Kerugian (*Indemintas*)

Kebanyakan kontrak asuransi kerugian dan kontrak asuransi kesehatan merupakan kontrak *indemnity* atau kontrak penggantian kerugian”. Penanggung menyediakan penggantian kerugian untuk kerugian yang nyata diderita tertanggung dan tidak lebih besar dari kerugian ini. Batas tertinggi kewajiban penanggung berdasarkan prinsip ini adalah memulihkan tergantung pada ekonomi yang sama dengan posisinya sebelum terjadi kerugian.⁴⁵

4) Pengalihan Hak (*Subrogasi*)

Bilamana penanggung telah membayar santunan ganti rugi kepada tertanggung, padahal dalam peristiwa yang mengakibatkan kerugian tersebut tertanggung tidak bersalah, maka hak menuntut kepada pihak yang bertanggung jawab beralih kepada pihak penanggung.

Prinsip *subrogasi* di atur dalam pasal 284 kitab Undang-Undang Hukum Dagang, yang berbunyi: Apabila seorang penanggung telah membayar ganti rugi sepenuhnya kepada tertanggung, maka penanggung akan menggantikan kedudukan tertanggung dalam segala hal untuk menuntut pihak ketiga yang telah menimbulkan kerugian pada tertanggng.⁴⁶

Pada umumnya, seseorang yang menyebabkan suatu kerugian bertanggung jawab atas kerusakan atau kerugian itu. Dalam hubungannya dengan asuransi, pihak

⁴⁵Herman Darmawi, *Managemen Asuransi*, h. 68.

⁴⁶Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 81.

penanggung mengambil ahli hak menagih ganti kerugian pada pada pihak yang menyebabkan kerugian setelah penanggung melunasi kewajibannya pada tertanggung.

5) *Contribution* (Kontribusi)

Tertanggung dapat saja mengasuransikan harta benda yang sama pada beberapa perusahaan asuransi. Namun bila terjadi kerugian atas objek yang diasuransi maka secara otomatis berlaku prinsip kontribusi.

Prinsip kontribusi berarti bahwa apabila penanggung telah membayar penuh ganti rugi yang menjadi hak tertanggung, maka penanggung berhak menuntut perusahaan lain yang terlibat suatu pertanggungan (secara bersama-sama menutup asuransi harta benda milik anda) untuk membayar bagian masing-masing yang besarnya sebanding dengan jumlah pertanggungan yang ditutupnya.⁴⁷

6) *Proximate Cause* (Kausa Proksimal)

Apabila kepentingan yang diasuransikan mengalami musibah atau kecelakaan, maka pertama-tama penanggung akan mencari sebab-sebab yang aktif dan efisien yang menggerakkan suatu rangkaian peristiwa tanpa terputus sehingga pada akhirnya terjadilah musibah atau kecelakaan tersebut. Suatu prinsip yang digunakan untuk

⁴⁷Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 82.

mencari penyebab kerugian yang aktif dan efisien adalah “*Unbroken Chain of Events*” yaitu suatu rangkaian mata rantai peristiwa yang tidak terputus.⁴⁸

b. Prinsip Dasar Asuransi Syariah

Sebuah bangunan hukum akan tegak secara kokoh, jika dan hanya jika dibangun dengan pondasi dan dasar yang kuat. Ibarat sebuah rumah, jika dibangun dengan pondasi yang rapuh maka cepat ataupun lambat rumah itu mengalami kehancuran dan roboh diterpa badai. Sebaliknya, bangunan rumah yang didasari dengan pondasi yang kuat akan menghaikan sebuah rumah yang kokoh dan tahan terhadap badai.

Begitu juga dengan asuransi, harus dibangun di atas pondasi dan prinsip dasar yang kuat serta kokoh. Adapun Prinsip-Prinsip Dasar Asuransi Syariah sebagai berikut:

1) Tauhid (*Unity*)

Prinsip tauhid adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariat Islam. Setiap bangunan dan aktifitas kehidupan manusia harus didasarkan pada nilai-nilai *tauhihi*. Artinya bahwa dalam setiap gerak langkah bangunan hukum harus mencerminkan nilai-nilai ketuhanan.⁴⁹ Dalam berasuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai-nilai ketuhanan.

2) Keadilan (*Justice*)

Keadilan adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terkait dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam

⁴⁸Herman Darmawi, *Managemen Asuransi*, h. 93.

⁴⁹MA. Choudhury, *Contributions to Islamic Economic Theory*, (New York: St. Martin's Press, 1986), h. 7-8

menempatkan hak dan kewajiban antara peserta dan perusahaan asuransi. Agar dalam bermuamalah tidak ada yang merasa dirampas hak dan kewajibannya⁵⁰

Pertama, peserta asuransi harus mempromosikan pada kondisi yang mewajibkan untuk selalu membayar iuran uang santunan (*premi*) dalam jumlah tertentu kepada perusahaan asuransi dan mempunyai hak untuk untuk mendapatkan sejumlah dana santunan jika terjadi kerugian. Kedua, perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai lembaga pengelola dana mempunyai kewajiban membayar *klaim* (dana santunan) kepada peserta.⁵¹

3) Tolong-menolong (*Ta'awun*)

Prinsip dasar yang lain dalam melaksanakan kegiatan berasuransi harus didasari dengan dengan semangat tolong-menolong (*ta'awun*) antara anggota (nasabah). Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban temannya yang pada suatu ketika mendapatkan musibah atau kerugian.

Praktik tolong-menolong dalam asuransi adalah unsur utama pembentuk (DNA-*Chromosom*) bisnis asuransi. Tanpa adanya unsur ini atau hanya semata-mata untuk mengejar keuntungan bisnis (*Profit Oriented*) berarti perusahaan asuransi itu sudah

⁵⁰Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h.127-128.

⁵¹MA. Choudhury, *Contributions to Islamic Economic Theory*. h. 9

kehilangan karakter utamanya, dan seharusnya sudah wajib terkena pinalti untuk dibekukan operasionalnya sebagai perusahaan asuransi.⁵²

4) Amanah (*Trustworthy/Al-amanah*)

Prinsip amanah dalam organisasi perusahaan dapat terwujud dalam nilai-nilai akuntabilitas (pertanggung jawaban) perusahaan melalui penyajian laporan keuangan tiap periode. Dalam hal ini perusahaan asuransi harus memberi kesempatan yang besar bagi nasabah untuk mengakses laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi harus mencerminkan nilai-nilai kebenaran dan keadilan dalam bermuamalah dan melalui *Auditor Public*.⁵³

5) Riba

Riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik *riba* berarti tumbuh dan membesar. Sedangkan untuk istilah teknis *riba* berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Ada beberapa pendapat dalam menjelaskan *riba*, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa *riba* adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam.

⁵²Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h.127-128.

⁵³Di antara ayat al-Qur'an yang berkenaan dengan tanggung jawab dan amanah terdapat dalam QS. An-nisa' [4]; 58 ; QS. Al-mu'minin [23] ; 8 ; QS. Al-anfaal [8] ; 27.

Muslehuddin, dengan mengutip pendapat Schacht, memberikan definisi riba dengan “keuntungan moneter tanpa nilai imbalan yang telah ditentukan untuk salah satu pihak yang mengadakan kontrak dalam pertukaran dua nilai moneter.”⁵⁴

Zarqa mengatakan bahwa adanya unsur *gharar* menimbulkan *al-qumar*. Sedangkan *al-quamar* sama dengan *al-maisir*, *gambling*, dan *perjudian*. Artinya, ada salah satu pihak yang untung tetapi ada pula pihak lain yang rugi. Husain Hasan berkomentar mengenai akad judi. Menurutnya akad judi adalah akad *gharar*⁵⁵ karena masing-masing pihak yang berjudi dan bertaruh menentukan pada waktu akad jumlah uang diambil atau jumlah yang ia berikan itu bisa ditentukan nanti, tergantung pada suatu peristiwa yang tidak pasti, yaitu jika menang maka ia mengetahui jumlah yang diambil, dan jika kalah maka ia mengetahui jumlah yang ia berikan.

Syafi’i Antonio mengatakan bahwa unsur *maisir* judi artinya adanya salah satu pihak yang untung namun di lain pihak justru mengalami kerugian. Hal ini tampak jelas apabila pemenang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa *reversing period*, biasanya tahun ketiga maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang telah dibayarkan kecuali sebagian kecil saja. Juga adanya unsur keuntungan yang dipengaruhi oleh pengalaman *underwriting*, dimana untung-rugi terjadi sebagai hasil dari ketetapan.

6) Larangan *Gharar* (Ketidak Pastian)

⁵⁴Schacht, *An Introduction to Islamic Law*, h. 145.

⁵⁵Husain Hamid Hasan, *Hukum al-Syari'ah al-Islamiyyah fi Uqud al-Ta'min* (Kairo: Darul I'tisham, t.tht), h. 117-128.

Gharar dalam pengertian bahasa adalah *Al-khida'* (penipuan), yaitu suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan. Wahbah al-Zuhaili memberikan pengertian *gharar* sebagai *Al-khatar* dan *Al-taghrir*, yang artinya penampilan yang menimbulkan kerusakan (harta) atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan tetapi hakikatnya menimbulkan kebencian.⁵⁶

M. Anwar Ibrahim mengatakan bahwa ahli Fiqih hampir dikatakan sepakat mengenai definisi *gharar* yaitu untung-untungan yang sama kuat antara ada dan tidak ada, atau sesuatu yang mungkin terwujud dan tidak mungkin terwujud. Seperti jual-beli burung yang terbang bebas di udara.⁵⁷

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa *gharar* yaitu perbuatan yang tidak pasti atau perbuatan yang sifatnya untung-untungan. Dan juga dijelaskan bahwa *gharar* itu suatu yang mungkin terwujud dan tidak mungkin terwujud.

7) Prinsi Kerja Sama (*Coorperation*)

Prinsip kerja sama (*coorperation*) merupakan prinsip universal yang selalu ada dalam literatul Ekonomi Islam. Manusia sebagai makhluk yang mendapat mandat dari *Khaliq-nya* untuk perdamaian dan kemakmuran di muka bumi mempunyai dua wajah yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, yaitu makhluk individu dan makhluk sosial.⁵⁸

Saling membantu dan bekerja sama dalam Asuransi Syariah para peserta yang akan menanggung risiko yang suatu waktu akan mereka hadapi bukan pihak

⁵⁶Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa 'Adillatuhu*, Juz IV, (Damaskus: Dar-al-Fikr, t. th). h. 435-437.

⁵⁷Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h.135.

⁵⁸Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam, (Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, & Praktis)*, h. 129

perusahaan. Prinsip ini mengambil konsep kehidupan berjamaah dan *berukhuwah* dalam konteks yang lebih luas.

8) Kerelaan (*Al-ridha*)

Kerelaan dapat diterapkan dalam perusahaan asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (*premi*) yang disetorkan ke perusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana *tabarru'* yang memang betul-betul digunakan untuk tujuan membantu anggota asuransi yang lain jika mengalami bencana kerugian.⁵⁹

B. Akad *Wakalah Bil Ujah*

1. Pengertian *Wakalah Bil Ujah*

Secara bahasa kata *Al-wakalah* atau *Al-wikalah* berarti *Al-tafwidh* penyerahan, pendelegasian, dan pemberian mandat, seperti perkataan: “aku serahkan urusanku kepada Allah swt..⁶⁰*Wakalah Bil Ujah* merupakan perikatan antara dua belah pihak pemberi kuasa (*Muwakil*) yang memberikan kuasanya kepada (wakil), di mana (wakil) mewakilkan untuk mengerjakan sesuatu dengan memberikan *ujrah* (*fee/upah*) kepada wakil yang mengerjakan tugasnya dan kewajiban bagi wakil untuk menjalankan tugas dari muwakil dengan sebaik-baiknya dan tidak boleh membatalkan secara sepihak. Jadi bisa dikatakan akad *Wakalah Bil Ujah* akan melahirkan sumber kewajiban yang harus terpenuhi.⁶¹ Dalam salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya

⁵⁹Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Historis, Teoritis dan Praktis)*, h. 135.

⁶⁰Abdul Rahman Ghazaly. dkk, *Fiqh Muamalah*, h. 187.

⁶¹Agus Ernawan dkk, *Solusi Berasuransi, Lebih Indah Dengan Syariah* (Cet. I; Bandung: PT. Karya Kita, 2009), h. 94.

dilakukan melalui badan *Arbitrase* Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Wakalah atau *Wakilah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat dengan menunjuk seseorang mewakilinya dalam hal melakukan sesuatu secara sukarela atau dengan memberikan imbalan berupa *ujra* (upah). *Wakalah* merupakan perjanjian pelimpahan, pendelegasian wewenang atau kuasa dari pihak pertama (peserta asuransi) kepada pihak kedua (perusahaan/operator asuransi) untuk melaksanakan sesuatu sebatas atas nama pihak pertama, untuk kepentingan dan tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak pertama. Akad *Wakalah Bil Ujah* ini dapat terjadi antara perusahaan asuransi syariah dengan peserta, perusahaan asuransi dengan marketing (agen), ataupun perusahaan asuransi dengan perusahaan reasuransi.⁶²

2. Dasar Hukum *Wakalah Bil Ujah*

a. Dasar Hukum Al-Qur'an

Dasar hukum mengenai *Wakalah Bil Ujah* QS Al Yusuf Ayat/12: 55.

قَالَ أَجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلَيْمُ ۖ

Terjemahannya:

“Berkata Yusuf: "Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir); Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi berpengetahuan”.⁶³

⁶² Abdulah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2011), h. 107.

⁶³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002, h. 242.

Dalam konteks ayat ini, Nabi Yusuf as. siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah “*Federal Reserve*” negeri Mesir. Dan siap menjalankan tugas sebagai bendahara yang amanah dan menurut suatu pendapat ditakwilkan, bahwa Nabi Yusuf as. pandai dalam hal menulis dan menghitung.

b. Hadits

عَنْ جَابِرِ رَضِيَ قَالَ أَرَدْتُ الْخُرُوجَ إِلَى خَيْبَرَ فَأَتَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ إِذَا أَتَيْتَ وَكَيْلِي بِخَيْبَرَ فَخُذْ مِنْهُ خَمْسَةَ عَشَرَ وَسُقًا (رواه أبو داود)

Artinya :

Dari jabir ra. Ia berkata ; aku keluar pergi ke khaibar, lalu aku datang kepada rasulullah saw. maka beliau bersabda ; “ bila engkau datang pada wakilku di khaibar, maka ambillah darinya 15 wasaq. (HR. Abu Daud)⁶⁴

Sejak zaman dahulu dalam kehidupan sehari-hari, Rasulullah saw. telah mewakilkan kepada orang lain untuk berbagai urusan. Diantaranya adalah membayar hutang, mewakilkan penetapan had, mewakilkan pengurusan untan dan lain-lain.

3. Rukun dan Syarat Akad *Wakalah Bil Ujah*

Terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam melaksanakan akad *Wakalah Bil Ujah*, karena hal ini yang mempengaruhi keabsahannya suatu akad *Wakalah Bil Ujah*. Akan tetapi mengenai rukun dan syarat dalam akad *Wakalah Bil Ujah* disini berbeda dengan ketentuan yang terdapat didalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgelijk Wetboek*). Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sahnyanya suatu perikatan adalah apabila sudah memenuhi hal-hal sebagai berikut, yaitu

⁶⁴ Hasan Ali, *Asuransi Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Tinjauan Historis, Teoritis dan Praktis)*, h. 145.

“adanya kesepakatan antara para pihak, kecakapan untuk melakukan suatu perikatan, suatu hal tertentu dan sebab yang halal”.⁶⁵

Pengertian rukun dan syarat adalah sebagai berikut. Rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian yang tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan atau tidak adanya sesuatu itu. Sedangkan syarat adalah sesuatu yang tergantung padanya keberadaan hukum syar’i dan ia berada diluar hukum itu sendiri, yang ketiadaanya menyebabkan hukum pun tidak ada.⁶⁶

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Wakalah* maka akad *Wakalah Bil Ujrah* harus memenuhi beberapa rukun,yaitu:

a. Adanya *Al-Aqidain* (Subjek Perikatan)

Al-Aqidain adalah para pihak-pihak yang melakukan akad. Dilihat dari sudut hukum maka pelaku dari suatu tindakan hukum akad disebut sebagai subjek hukum yang sering diartikan sebagai pengemban hak dan kewajiban. Subjek hukum ini terdiri dari dua macam yaitu manusia dan badan hukum. Pertama, Manusia sebagai subjek hukum perikatan adalah pihak yang sudah dibebani hukum yang disebut *mukallaf*

⁶⁵Nisa Arifiani Umar, “Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. Asuransi Keluarga” *Skripsi*. (Jakarta: Fakultas Hukum, Universitas Indonesia, 2007),h. 37.

⁶⁶Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Cet. II; Jakarta: Kencana, 2005), h. 50.

(orang yang telah mampu bertindak secara hukum) yang menjadi ukuran orang telah *mukallaf* adalah apabila seseorang telah baligh dan berakal sehat.⁶⁷

Beberapa hal yang menyebabkan seseorang yang telah baligh dapat dinyatakan tidak sah atau dapat dibatalkan apabila orang yang bersangkutan dapat dibuktikan adanya *minors* (masih dibawah umur), gila, idiot, boros, kehalangan kesadaran, tertidur dalam keadaan tidur gelap, kesalahan dan terlupa, memiliki kekurangan, kerusakan, kehilangan akal serta ketidak tahuan atau kelalaian.⁶⁸ Kedua, Badan hukum yaitu badan yang dianggap dapat bertindak dalam hukum dan mempunyai hak-hak, kewajiban kewajiban, dan perhubungan hukum terhadap orang lain atau badan lain.⁶⁹

Agar suatu perikatan yang dijalankan subjek perikatan terpenuhi, maka harus memenuhi syarat-syarat tertentu. Dalam melaksanakan akad *Wakalah Bil Ujah* maka para subjek harus memenuhi syarat-syarat, baik wakil maupun muwakil. Hal ini *muwakil* (yang mewakilkan) akan melaksanakan suatu akad *Wakalah Bil Ujah* haruslah memenuhi syarat yaitu harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap hal yang ia wakikan lain dan orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.⁷⁰ Sedangkan syarat untuk wakil

⁶⁷Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 51.

⁶⁸Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. h. 54.

⁶⁹Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. h. 58.

⁷⁰Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:10/DSN-MUI/IV/2000, tentang *Wakalah*, bagian kedua angka 1, h. 3.

(yang mewakili) yaitu wakil harus orang yang memiliki kecakapan atau cakap hukum, dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.⁷¹

b. *Mahallul'Aqd* (Objek Perikatan)

Mahallul' Aqd yaitu suatu objek akad dan dikenakan akibat hukum yang ditimbulkan. Bentuk objek dalam perikatan dapat berupa benda berwujud (seperti mobil, rumah dan lain-lain) dan benda tidak terwujud seperti (manfaat tertentu).⁷²

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh *mahallul 'aqd* dalam akad *Wakalah Bil Ujrah* adalah sebagai berikut:

- 1) Objek perikatan tidak bertentangan dengan syariah Islam. Jadi objek perikatan haruslah memiliki nilai dan bermanfaat, apabila tidak maka perikatannya menjadi batal.⁷³
- 2) Objek perikatan haruslah jelas dan dikenali oleh orang yang mewakili.⁷⁴ Dalam hal objek menggunakan sejumlah uang yang harus diketahui jumlah dan jenisnya.
- 3) Objek perikatan dapat diwakilkan menurut syariah Islam.⁷⁵

c. Ijab-Qabul (Sigat al-Aqd)

Ijab adalah suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Sedangkan yang dimaksud *qabul* adalah suatu pernyataan menerima dari pihak kedua atas penawaran yang dilakukan oleh pihak

⁷¹Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama, bagian kedua angka 2, h. 3. 46.

⁷²Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 60.

⁷³Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 65.

⁷⁴Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indononesia, bagian kedua angka 3 huruf b, h.

⁷⁵Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *Wakalah*, bagian kedua angka 3 huruf c, h. 4.

pertama. Jadi *shigat al-aqd* (ucapan) yaitu suatu penawaran dan permintaan (*ijab-qabul*) harus diucapkan oleh kedua belah pihak guna menunjukkan kemampuan mereka untuk menyempurnakan kontrak.⁷⁶ Dalam akad *Wakalah Bil Ujrah* pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh belah pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).⁷⁷ Syarat-syarat dalam *ijab* dan *qabul* adalah sebagai berikut.⁷⁸

- 1) *Ijab* dan *qabul* dilaukan oleh pihak pihak yang memenuhi syarat.
- 2) *Ijab* dan *qabul* tertuju pada suatu objek tertentu.
- 3) Pada saat berlangsungnya *ijab* dan *qabul* harus berhubungan langsung dengan suatu majelis.
- 4) Pada saat pelaksanaan *ijab* dan *qabul* mempunyai pengertian yang jelas.
- 5) Adanya pesesuaian antara *ijab* dan *qabul*.
- 6) *Ijab* dan *qabul* menggambarkan kesungguhan dan kemauan para pihak.

4. Jenis-Jenis Akad *Wakalah Bil Ujrah*

Akad *wakalah* sendiri terdapat beberapa jenis yaitu dilihat dari sisi khusus dan umumnya, sisi terikat dan tidak terikat objek yang diwakilkan, dan ada atau tidaknya kompensasi yang diberikan dari perwakilan.⁷⁹ Namun secara umum akad *wakalah*, yaitu

⁷⁶ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional* (Cet I; Jakarta: Gema Insani Press, 2004), h. 334.

⁷⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. bagian pertama angka 1, h. 3.

⁷⁸ Nisa Arifiani Umar, "Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT Asuransi Keluarga", h. 43.

⁷⁹ Agus Ernawan dan dkk, *Solusi Berasuransi*, h. 93.

dilihat dari sisi terikat dan tidak terikatnya objek yang diwakilkan. Dilihat dari terikat dan terikatnya objek yang diwakilkan.

a. *Wakalah Multaqah*

Wakalah Mutlaqah (mutlak) adalah wakil mendapat kebebasan untuk melaksanakan wakalah dengan luas yang dapat mendatangkan keuntungan dan tidak dibatasi pada usaha tertentu, akan tetapi disini terdapat batasannya, yaitu bidang usaha yang dikelola oleh wakil tidak boleh bertentangan dengan hukum syariah.⁸⁰

b. *Wakalah Muqayyadah*

Wakalah Muqayyadah (khusus) merupakan bentuk pendelegasian yang memberikan batas usaha tertentu kepada wakil dalam melaksanakan *wakalah* yang diberikan oleh *muwakil* dengan mengikuti syarat-syarat yang ditetapkan oleh *muwakil*.⁸¹

5. Berakhirnya Akad Wakalah Bil Ujrah

Ada beberapa hal yang membuat berakhirnya suatu akad *Wakalah Bil Ujrah* adalah sebagai berikut:

1. *Muwakil* mencabut *wakalahnya* kepada wakil.
2. Wakil mengundurkan diri dari akad *wakalah*.
3. *Muwakil* meninggal dunia, maka akad *wakalah* itu berakhir ketika kematian itu sampai kepada wakil.
4. Berakhirnya waktu kesepakatan.
5. Tujuan *wakalah* telah terlaksana.

⁸⁰Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Grafindo Persada, 2002), h. 234.

⁸¹Abdi Widjaya, *Konfigurasi Akad Dalam Islam* (Makassar: Alauddin Press, 2014), h. 100.

6. Ketika sesuatu atau barang yang menjadi objek *wakalah* tidak menjadi milik *muwakil*.⁸²



⁸²Dewi, Wirdianingsih dan Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, h. 135-136.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Metode kualitatif adalah penelitian tentang data yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata ditulis dalam kalimat.⁸³ Metode deskriptif yaitu metode yang didasarkan pada analisis dengan pendeskripsian pengaruh yang berhubungan dengan masalah yang dimaksud sebagai pendukung analisis kualitatif.

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini terletak pada kota Makassar di Kompleks Ruko Permata Sari, Jl. Sultan Alauddin No. 151 Makassar, sebagai objek penelitian Bringin Life Syariah. Waktu penelitian direncanakan ± 2 bulan.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Data yang dikumpulkan pada pendekatan ini berupa kata-kata, gambar dan bukan merupakan angka-angka.⁸⁴ Penelitian deskriptif pada umumnya merupakan penelitian non hipotesis, yang memberikan gambaran secara lengkap dan jelas atas keadaan atau fenomena yang terjadi. Penelitian ini adalah studi yang meneliti kualitas hubungan aktivitas, situasi atau berbagai material. Dalam penelitian ini peneliti juga menggunakan

⁸³ Mudrajat Kuncoro, Metode Riset untuk bisnis dan ekonomi, (Cet: III, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2009), h. 12

⁸⁴ Mudrajat Kuncoro, Metode Riset untuk bisnis dan ekonomi, h. 15.

pendekatan Ekonomi Islam yang memuat tentang pembahasan mengenai akad *Wakalah Bil Ujrah*.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini digolongkan menjadi data primer dan data sekunder yang diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya.⁸⁵ Data ini berasal dari pengambilan sampel di PT. Asuransi Bringin Life Syariah baik berupa data wawancara maupun data tertulis. Adapun yang termasuk data tertulis dalam penelitian ini adalah dokumenter, berupa arsip-arsip profil PT. Asuransi Bringin Life Syariah, jumlah nasabah, dan dokumen-dokumen yang lain yang terkait dengan penelitian ini. Dan data wawancara berupa wawancara kepada Sales Manager, Unit Manager, Finacial Marketing dan staf karyawan yang bertugas pada PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cab. Makassar.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari berbagai sumber yang telah ada. Data diperoleh dari buku-buku atau literatur yang berhubungan dengan PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cab. Makassar.⁸⁶

⁸⁵ Sutrisnoha, *Metodologi Penelitian* (Jogyakarta: PustakaPelajar, 1986), h. 167.

⁸⁶ Sutrisnoha, *Metodologi Penelitian*, h. 168.

D. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti data pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan yaitu teknik pengumpulan data dengan menelaah buku-buku literatur, artikel dan karya-karya Ilmiah yang dianggap sebagai relevansi dengan pembahasans skripsi ini, dengan cara :

a. Kutipan Langsung

Kutipan langsung yaitu penulis mengutip suatu pendapat sesuai dengan kalimat aslinya dengan sumber buku tanpa ada perubahan sedikitpun didalamnya (redaksi) maupun maknannya.⁸⁷

b. Kutipan Tidak Langsung

Kutipan tidak langsung yaitu penulis menggunakan ide dari suatu pendapat kemudian penulis menuangkan dalam redaksi lain tanpa mengurangi arti dan maknanya.

2. Penelitian Lapangan (Field Research)

Penelitian lapangan yaitu teknik pengumpulan data dengan cara terjun langsung kelapangan (lokasi) penelitian, dimana penulis langsung melakukan penelitian pada objek yang akan diteliti.

a. Observasi

⁸⁷ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, h. 12.

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan. Observasi merupakan pengamatan dimana peneliti mengamati langsung terhadap gejala-gejala obyek yang diselidiki baik pengamatan itu dilaksanakan dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi yang diadakan. Observasi sangat perlu guna mendeskripsikan realita implementasi penggunaan akad *Wakalah Bil Ujrah* pada produk Bringin Investama di PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah teknik wawancara yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka dengan pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).⁸⁸ Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan beberapa informan baik itu dari pihak PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cab. Makassar ataupun peserta produk Bringin Investama Syariah.

c. Dokumentasi

⁸⁸ Sutrisnoha, *Metodologi Penelitian*, h. 171.

Dokumentasi adalah tehnik pengumpulan data dengan cara melihat data historis seperti dokumen, arsip-arsip, laporan, catatan, dan bentuk-bentuk dokumen lainnya yang berhubungan dengan kepentingan penelitian yang dilakukan.⁸⁹ Dalam penelitian ini dokumentasi berupa arsip-arsip, laporan, dan catatan mengenai produk Bringin Investama Syariah dan dokumentasi pada PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cab. Makassar.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan yang dilakukan menjadi sistematis. Adapun dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan instrumen penelitian seperti, pedoman wawancara, pedoman observasi, kamera, alat tulis, alat perekam dan sebagainya.

F. Tehnik Pengolahan dan Analisis Data

Adapun teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik kualitatif yang lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah, serta penekannya adalah pada usaha menjawab pertanyaan penelitian melalui cara-cara berfikir dan argumentatif.⁹⁰

Analisis data merupakan bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai untuk menarik kesimpulan penelitian. Analisis

⁸⁹ Sutrisnoha, *Metodologi Penelitian*, h. 176.

⁹⁰ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, h. 192.

data dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, yang analisis datanya dilakukan dengan cara non statistik, yaitu dengan menggambarkan data yang diperoleh dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan dalam kategori-kategori untuk memperoleh kesimpulan. Analisis data kuantitatif yaitu setelah data diperoleh, data kemudian diproses dan dianalisis kemudian dibandingkan dengan teori-teori dan kemudian di evaluasi.

G. Pengujian Keabsahan Data

Untuk menguji kredibilitas data penelitian, digunakan teknik Triangulasi yaitu menjaring data dengan berbagai metode dan cara dengan menyilangkan informasi yang diperoleh agar data yang didapatkan lebih lengkap dan sesuai dengan yang diharapkan.⁹¹ Adapun pada penelitian ini, tingkat keabsahan ditekankan pada data yang akan diperoleh pada lapangan tempat meneliti. Dengan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh, dimana proses ini menentukan aspek validitas informasi yang diperoleh untuk kemudian disusun dalam suatu penelitian.

⁹¹ Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, h. 122.

BAB IV

ANALISIS PENERAPAN AKAD WAKALAH BIL UJRAH PADA PRODUK

BRINGIN INVESTAMA SYARIAH

(Studi PT. Asuransi Bringin Life Syariah Cabang Makassar)

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Perusahaan

PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar mulai beroperasi pada tahun 2005, yang terletak di Jl. A.P. Petarani No. 94 Makassar kemudian berpindah ke Kompleks Ruko Permata Sari Jl. Sultan Alaudin No. 151 Makassar dengan jumlah pemegang polis dari tahun 2005 sampai 2016 berjumlah 1.248 pemegang polis sedangkan jumlah peserta Produk Bringin Investama Syariah 90 pemegang polis.

Kondisi perkembangan usaha di Indonesia yang semakin baik dan jumlah masyarakat yang berasuransi masih sedikit dibandingkan dengan jumlah merupakan peluang bagi Dana Pensiun Bank Rakyat Indonesia untuk mendirikan usaha di bidang asuransi jiwa.

Pada tanggal 28 Oktober 1987 dengan Akte Ny. Poerbaningsih Adi Warsito No. 116 dan SK Menteri Keuangan RI pada tanggal 10 Oktober 1988, Dana Pensiun Bank Rakyat Indonesia memperoleh izin usaha mendirikan PT. Asuransi Jiwa Bringin Jiwa Sejahtera yang merupakan merek dagang Bringin Life.

Pada awalnya, Bringin Life dibentuk guna memenuhi kebutuhan-kebutuhan untuk memberikan pelayanan kepada peserta perbankan, khususnya peserta kredit kecil BRI. Namun dalam perkembangan selanjutnya mengingat akan kebutuhan jasa asuransi

yang meliputi asuransi jiwa, asuransi kesehatan, program dana pensiun, asuransi pendidikan, dana kecelakaan diri, dan program kesejahteraan hari tua cukup besar, maka bisnis Bringin Life merambah pasar diluar BRI untuk memenuhi kebutuhan masyarakat secara individu dan kumpulan.

Untuk meningkatkan pelayanan jasa asuransi kepada masyarakat luas, Bringin Life membuka kantor-kantor penjualan di beberapa kota besar dan Kota Kabupaten untuk memperluas pangsa pasar dan memberi pelayanan yang lebih baik dan lebih dekat kepada peserta.

Pada tahun 1993 didirikan kantor penjualan pertama yang melayani pemasaran asuransi jiwa di wilayah Jakarta dan Surabaya. Seiring dengan pertumbuhan bisnis yang pesat, Bringin Life terus mengembangkan sayapnya sehingga menjangkau lapisan masyarakat di beberapa kota besar di Indonesia. Berkembangnya kantor-kantor penjualan tersebut, di iringi pula dengan berkembangnya jumlah tenaga penjualan sebagai konsultan bagi peserta untuk membantu menemukan program asuransi yang tepat sesuai dengan kebutuhan.

Pada tahun 1995, atas dasar keputusan Menteri Keuangan RI No. Kep-184/KM.17/1995. Bringin Life mendirikan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat akan kebutuhan pensiun di hari tua.

Bringin Life mulai membuka unit usaha Asuransi Syariah pada tahun 2003. Izin oprasional kantor penjualan syariah Bringin Life di keluarkan oleh Menteri Keuangan sesuai dengan keputusan Menteri Keuangan RI Nomor : KEP-007/KM.6/2003.tanggal 21 Januari 2013.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa terkemuka.

b. Misi

- 1) Verikan Melaksanakan bisnis asuransi jiwa secara profesional di Indonesia.
- 2) Memberikan pelayanan prima kepada pemegang saham melalui jaringan kerja yang luas.
- 3) Memberikan keuntungan kepada pemegang saham dan meningkatkan kesejahteraan pegawai.

3. Nilai-Nilai Budaya Perusahaan

a. Integritas

Kami profesional asuransi yang bertaqwa kepada Tuhan Yang Esa senantiasa bersikap jujur, menjaga nama baik perusahaan dan mematuhi kode etik yang berlaku.

b. Profesional

Kami profesional yang handal, bertanggung jawab dan berorientasi kemasa depan untuk menjaga pertumbuhan usaha yang sehat dan berkelanjutan.

c. Inovatif

Kami selalu berusaha untuk memenuhi kepuasan peserta melalui kualitas pelayanan, pengembangan produk, teknologi unggul dan SDM yang terampil dan ramah

d. Kemitraan

Kami profesional asuransi sebagai bagian dari perusahaan selalu mengembangkan sikap kerjasama dan kemitraan yang menciptakan sinergi untuk kepentingan kemajuan.

e. Kualitas sumber daya manusia

Kami menghargai SDM sebagai aset utama perusahaan, karena itu kami selalu merekrut, mengembangkan dan mempertahankan SDM yang berkualitas serta berusaha menjadi teladan.

4. Identitas Perusahaan

Nama perusahaan adalah PT. Asuransi Jiwa Bringin Jiwa Sejahtera dengan merek dagang Bringin Life.

a. Akta Pendirian

Berdasarkan Akta No. 116, yang dibuatkan oleh : Notaris Ny. Poerbaningsih Adi Warsito, Notaris di Jakarta, Berita Negara RI No. 71 tanggal 4 September 1990 Tambahan Berita Negara RI No. 82 tanggal 12 Oktober 2001

b. Izin Usaha

SK Menteri Keuangan Republik Indonesia No. Kep. 181/KM.13/1988 tanggal 10 Oktober 1988

c. Kepemilikan

Dana Pensiun Bank Rakyat Indonesia (90,17%) Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Rakyat Indonesia (9,56%) Koperasi Karyawan PT. AJ. Bringin Jiwa Sejahtera (0,27%).

d. Modal

Modal Dasar : Rp.300.000.000.000,- (tiga ratus milyar).

Modal Disetor : Rp. 220.000.000.000,- (dua ratus dua puluh dua milyar).

e. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Ali Mudin

Komisaris : Windiartono Tabingin

f. Dewan Direksi

Direktur utama : Sultan Hamid

Direktur teknik : Sugeng Sudubjo

Direktur pemasaran : Nandi H. Hamaki

g. Jaringan Kerja

1) Kantor penjualan yang tersedia di Sumatera, Jawa, Bali, Kalimantan dan Sulawesi.

2) Mitra kerja PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk. (Persero).

h. Reasuransi

1) PT. (Persero) Reasuransi Internasional Indonesia

2) PT. Maskapai Reasuransi Indonesia.

5. Jaringan Penjualan

Regional syariah dapat kita jumpai diberbagai kota besar seperti :

a. Jl. Tebet Timur dalam Raya No. 93 B Jakarta Selatan

b. Gedung Granadi Lt 1. Jl. Hr. Rasuna Said Blok X-1 Kav. 8-9 Kuningn Jakarta Selatan

c. Jakarta 01, Jl. Tebet Timur Dalam Raya No. 93 B Jakarta Selatan Ula

- d. Jakarta 02, Komp. Jatiwaringin Junction Kav. L, Jl. Jatiwaringin Raya 24, Jakarta Timur
- e. Surabaya, Jl. Untung Surpati No. 85 Surabaya
- f. Padang, Jl. S. Parman No. 144 B Ulak Karang Padang
- g. Bandung, Capitol Plaza Blok B 4-8, Jl. Jend. Sudirman No. 91 Bandung
- h. Makassar, Komplek Ruko Permata Sari Jl. Sultan Alaudin No. 151 Makassar

6. Produk Bringin Life Syariah

a. Asuransi Individu

- 1) Bringin Investama Syariah
- 2) Bringin Danadwiguna Syariaiah
- 3) Bringin Danasiswa Syariah
- 4) Bringin Purnadana Syariah
- 5) Bringin Swakanadana Syariah

b. Asuransi Kumpulan

- 1) Ajisaka Prima Syariah
- 2) Ajisaka Madya Syariah
- 3) Bringin Asuransi Kesehatan Koperasi Syariah
- 4) Bringin Ekawarsa Koperasi Syariah
- 5) Bringin Purna Jabatan Syariah

7. Daftar Provider

Tabel 1.1 Daftar Provider Rumah Sakit Bringing Life Syariah

No	Code	Rumah Sakit	Rawat Inap	Rawat Jalan
612	0641	RS. Stella Maris	Iya	Iya
613	1388	Ratulangi Medical Center	Tidak	Iya
614	2905	Lab. Prodia Makassar Jln. Boleovard	Tidak	Iya
615	2904	Lab. Prodia Makassar Jln Sungai Saddang.	Tidak	Iya
616	1847	Siloam Hospital Makassar	Iya	Iya
617	1630	Rs. Awal Bros Makassar	Iya	Tidak

B. Penerapan Akad Wakalah Bil Ujrah pada Produk Bringin Investama Syariah di PT. Bringin Life Syariah Cabang Makassar

1. Analisis Akad yang diterapkan pada Produk Bringin Investama Syariah

Wakalah Bil Ujrah merupakan perikatan antara dua belah pihak pemberi kuasa (*muwakil*) yang memberikan kuasanya kepada (wakil), di mana (wakil) mewakilkan untuk mengerjakan sesuatu dengan memberikan *ujrah* (*fee/upah*) kepada wakil yang

mengerjakan tugasnya dan kewajiban bagi wakil untuk menjalankan tugas dari *muwakil* dengan sebaik-baiknya dan tidak boleh membatalkan secara sepihak.

Pada produk Brigin Investama memang diberlakukan 2 akad yakni akad *tabarru'* dan akad *Wakalah Bil Ujrah*. Kalau akad *tabarru'* sudah jelas kegunaanya untuk tolong-menolong. Sedangkan akad *Wakalah Bil Ujrah* merupakan bentuk perwakilan dari pihak asuransi untuk mengelolah dana yang disetor peserta dalam setiap bulannya.⁹²

Keterangan diatas dapat kita simpulkan bahwa memang dalam produk Brigin Investama Syariah terdapat 2 macam akad, yaitu akad *tabarru'* yang berfungsi sebagai akad tolong-menolong dan akad *Wakalah Bil Ujrah* merupakan akad perwakilan untuk menginvestasikan dana peserta.

Akad *tabarru'* merupakan akad yang tujuan utamanya untuk keperluan tolong-menolong, dalam PT. Asuransi Brigin Life Syariah dana *tabarru''* merupakan dana yang dibayarkan oleh peserta sebagai dana yang berfungsi untuk keperluan tolong-menolong, yang di ambil dari dana premi peserta setiap bulan.

Iye' saya memilih produk investama syariah karena bagus ki, selain asuransi ada juga dana investasinya, waktu dijelaskan dulu ke saya langsung ka tertarik karena dapat ki 2 keuntungan. Karena berlabel Syariah, juga jadi kita merasa aman untuk memilih Brigin Life Syariah.⁹³

Wawancara dari salah satu peserta tersebut menggambarkan mengenai alasan peserta memilih produk asuransi PT. Asuransi Brigin Life Syariah karena merasa aman

⁹²Naisyah Najamuddin, Unit Manager, PT. Brigin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, Makassar, 29 Juli 2016.

⁹³ Bakhtiar B, Peserta Asuransi Produk Investama Syariah, PT. Brigin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, 30 Agustus 2016.

dengan adanya produk asuransi yang berlabel Syariah. Dengan produk Investama Syariah yang memberikan keuntungan investasi sekaligus perlindungan jiwa.

Akad *Wakalah Bil Ujrah* merupakan akad dimana peserta asuransi memberikan atau mempercayakan pihak perusahaan PT. Asuransi Bringin Life Syariah untuk mengelolah dana, kemudian perusahaan berkewajiban untuk menginvestasikan dana dari peserta, dari hasil investasi tersebut peserta mendapatkan keuntungan.

Kalau masalah akad, iya memang pada SPAJS ada tertulis mengenai akad *Wakalah Bil Ujrah* dan juga pada brosur yang sempat dikasih oleh salah satu marketingnya, ada juga ia najelaskan kemarin marketingnya tapi tidak terlalu kupahami i,.....tapi intinya kupercaya mi saya ia, ka baik ki marketingnya.⁹⁴

Wawancara dari peserta tersebut menjelaskan dalam perjanjian asuransi telah dijelaskan mengenai akad wakalah yang tercantum pada SPAJS dan pada brosur yang menjelaskan mengenai akad *wakalah*, dan marketing dari pihak asuransi juga menjelaskan kepada peserta mengenai akad yang digunakan dalam produk Investama Syariah.

Seperti dari hasil wawancara peneliti dapatkan menyimpulkan bahwa memang benar bahwa dalam produk Bringin Investama Syariah menggunakan akad *Wakalah Bil Ujrah* dapat dilihat dari proses peserta sebagai pemilik dana, diwakili oleh perusahaan PT. Asuransi Bringin Life Syariah untuk mengelolah dana investasi yang dimiliki oleh peserta asuransi.

⁹⁴Bahrul Dg Ngewa, Peserta Asuransi Produk Investama Syariah, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar, 5 Agustus 2016.

Seperti yang dijelaskan dalam QS Al-Yusuf/12: 55.

قَالَ أَجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ

Terjemahannya:

Berkata Yusuf: "Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir); Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi berpengetahuan."⁹⁵

Dalam konteks ayat ini, Nabi Yusuf as. siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah “*Federal Reserve*” Negeri Mesir. Dan siap menjalankan tugas sebagai bendahara yang amanah dan menurut suatu pendapat ditakwilkan, bahwa Nabi Yusuf as. pandai dalam hal menulis dan menghitung.

Dalam ayat ini tergambar bahwa mewakilkan suatu urusan kepada orang lain memang diperbolehkan dan sudah dilakukan sejak masa Nabi Yusuf. Sepertihalnya dalam produk Bringin Investama Syariah peserta memberikan kuasa penuh kepada pihak asuransi untuk mengelolah dananya kemudian peserta mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Penjelasan ayat tersebut menegaskan bahwa sebagai wakil hendaknya bersifat amanah dan berlaku transparan sesuai dengan Prinsip Asuransi Syariah dan prinsip Ekonomi Islam agar dalam melaksanakan suatu akad tidak ada pihak yang dirugikan dan terampas haknya.

Fatwah DSN No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *Wakalah Bil Ujah* diatur pada asuransi Syariah. Kedua: ketentuan hukum

⁹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002, h. 242.

1. *Wakalah Bil Ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dan/atau melakukan kegiatan lain sebagaimana disebutkan pada bagian ketiga angka 2 Fatwa ini dengan imbalan pemberian ujrah (*fee*).
2. *Wakalah Bil Ujrah* dapat diterapkan pada produk asuransi yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun non tabungan.⁹⁶

Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa akad yang digunakan pada produk Investama Syariah salah satu menggunakan akad *Wakalah Bil Ujrah* dimana peserta mewakilkan dana premi kepada pihak asuransi dan pihak asuransi sebagai wakil. Akad tersebut sesuai dengan akad yang dijelaskan pada Fatwah DSN No. 52/DSN-MUI/III/2006 bagian kedua angka 1 (satu) dan (dua) yang menjelaskan mengenai akad *Wakalah Bil Ujrah* penjelasan tersebut sama dengan akad wakalah yang dijelaskan pada produk Bringin Investama Syariah.

2. Implementasi Rukun dan Syarat pada Produk Bringin Investama Syariah

Mengenai Rukun dan Syarat pada akad *Wakalah* pada produk Bringin Investama Syariah

- a. Adanya *Al-aqidain* (Subjek Perikatan) adalah para pihak yang melakukan akad. Pada produk Bringin Investama Syariah sudah jelas bahwa orang yang melakukan akad adalah peserta (pemegang polis) dengan pihak PT. Asuransi Bringin Life Syariah.

Syarat dari seseorang yang melakukan akad adalah *mukallaf* (orang yang telah mampu bertindak secara hukum) yang menjadi ukuran adalah orang yang telah *baliq* dan berakal sehat. Pada produk Bringin Investama Syariah pada ketentuan nomor 2

⁹⁶ Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Asuransi Syariah* . h. 71.

dijelaskan bahwa “Usia peserta pada saat mengisi Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) minimum 17 (tujuh belas) tahun dan maksimum 55 (lima puluh lima) tahun”.⁹⁷

Sedangkan pihak asuransi PT. Bringin Life Syariah sudah dipastikan dewasa dan berakal sehat, karena usia minimum dari karyawan 22 tahun dan karyawan yang dipekerjakan harus sehat akal. Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa *Al-aqidain* pada produk Bringin Investama Syariah sudah sesuai dengan ketentuan dari akad *Wakalah Bil Ujah*.

b. *Mahallul' Aqd* (Objek Perikatan) yaitu objek akad, bentuk objek perikatan bisa benda yang bergerak ataupun benda yang tidak bergerak. Dalam produk Investama Syariah yang menjadi objek perikatan pada benda bergerak yaitu sejumlah premi (dalam wujud uang) yang disetorkan kepada pihak asuransi sebagai wakil dan objek yang tidak bergerak yaitu manfaat yang diterima oleh peserta. Manfaat tersebut terdiri dari manfaat utama dan manfaat tambahan (*Rider*).

Dengan syarat *Mahallul' Aqd* yaitu objek perikatan tidak bertentangan dengan Syariat Islam, pada produk Bringin Investama Syariah memberikan manfaat asuransi untuk perlindungan dan investasi dihari tua, dan dalam asuransi tersebut terdapat dana *tabarru'* yang berfungsi sebagai dana kumpulan yang bertujuan untuk tolong-menolong pada peserta yang terkena risiko. Selain itu objek perikatan harus jelas dan dikenali oleh orang yang mewakili pada Produk Investama Syariah objek perikatannya salah satunya

⁹⁷Ketentuan Dasar Produk Bringin Investama Syariah.

berupa uang yang memang sudah ditentukan jumlahnya pada saat awal akad. Jadi dari keterangan tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa pada *mahallul' aqd* sudah sesuai dengan ketentuan pada akad *Wakalah Bil Ujrah*.

c. *Ijab-Qabul (Sighat al-Aqd)* *Ijab* merupakan pernyataan dari pihak pertama untuk melakukan atau tidak melakukan, *Qabul* suatu pernyataan menerima dari pihak kedua. Pada Produk Bringin Investama Syariah *Sighat al-Aqd* dilakukan pada saat peserta menandatangani Surat Permintaan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS), dimana dalam SPAJS tersebut dijelaskan mengenai ketentuan-ketentuan dan pernyataan, yang ditandatangani oleh pihak peserta dan pihak asuransi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam Rukun dan Syarat akad *Wakalah Bil Ujrah* yang diterapkan pada produk Bringin Investama Syariah sudah sesuai dan memenuhi Rukun dan Syarat akad *Wakalah Bil Ujrah* pada Ekonomi Islam.

C. Pengelolaan Produk Bringin Investama Syariah

1. Analisis Pengelolaan Produk Bringin Investama Syariah

Bringin Investama Syariah merupakan program asuransi jiwa yang berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah yang memberikan manfaat investasi sekaligus perlindungan jiwa serta manfaat tambahan berupa; santunan meninggal dunia akibat kecelakaan, penyakit kritis, santunan harian rawat inap, dan cacat tetap total akibat sakit maupun kecelakaan.

Jadi dalam Produk Bringin Investama Syariah memberikan manfaat asuransi sekaligus perlindungan jiwa, program yang dirancang khusus ini merupakan program perlindungan dan investasi sampai usia 60 tahun, produk ini memberikan jaminan perlindungan asuransi jiwa, kecelakaan, hospital cash plan dan investasi dengan pilihan manfaat tambahan bebas kontribusi/pembayaran apabila peserta

mengalami musibah cacat tetap total akibat karena sakit maupun kecelakaan, atau menderita penyakit kritis. Melalui program ini diharapkan peserta tidak ada kekhawatiran lagi karena adanya jaminan perlindungan asuransi dan tabungan setelah pensiun atau pada hari tua kita.⁹⁸

Produk Bringin Investama Syariah merupakan produk dengan 2 kegunaan selain perlindungan jiwa juga menjanjikan nilai investasi yang dapat kita gunakan pada masa hari tua. Jaminan kecelakaan, biaya rawat inap dan apabila peserta mengalami cacat tetap maka peserta dinyatakan bebas premi. Dengan adanya asuransi ini maka diharapkan peserta tidak khawatir lagi karena adanya jaminan dimasa tua dan tabungan yang diperoleh dari hasil investasi selain pensiun dan pada saat hari tua.

Saya memilih produk ini karena selain ada unsur tolong-menolongnya juga ada dana untuk investasi, karena sekarang tua maki nak sebentar lagi pensiun jadi harus adatongi kodong pegangan di hari tua.

Hasil wawancara tersebut menjelaskan mengenai alasan peserta memilih produk Investama Syariah, selain karena alasan tolong-menolong juga karena alasan investasi yang digunakan sebagai jaminan untuk hari tua.

Produk Bringin Investama Syariah merupakan produk yang sangat bagus, karena selain dari pada mengasuransikan diri, Insya Allah kita juga mendapat manfaat lebih yaitu keuntungan yang didapatkan dari pengembangan dana yang disetor sebagai bentuk dana investasi.⁹⁹

Dari keterangan diatas dapat kita pahami bahwa pada produk Bringin Investama Syariah selain dari dana *tabarru'* juga terdapat dana investasi, kemudian dari dana investasi yang dimiliki peserta diperoleh keuntungan dari bagi hasil yang di dapat dari

⁹⁸ St. Nidiywati, Unit Manager, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, Makassar, 1 Agustus 2016.

⁹⁹ H. Kaharuddin, Financial Consultant, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, Makassar, 29 Juli 2016.

dana investasi. Penggunaan akad *Wakalah Bil Ujah* terlelak pada kontribusi dana yang dibayarkan peserta setiap bulannya, sehingga peserta berhak menerima bagi hasil dari pengelolaan dana tersebut.

Alhamdulillah bagus ki kurasa menggunakan produk Investama, karena selain ada manfaat asuransi di dapat, ada juga manfaat investasinya jadi 2 jalin maki bukan ji cuma investasi di dapat nanti.¹⁰⁰

Hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa alasan peserta menggunakan Produk Bringin Investama Syariah karena memiliki keuntungan yang ganda selain dari dana investasi dan juga pertanggungan asuransi yang digunakan sebagai jaminan di masa tua atau pada saat hari pensiun.

Ajaran Syariah untuk merencanakan kehidupan masa depan yang mapan adalah dengan mempersiapkan secara matang seluruh potensi yang dimiliki hari ini untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam upaya mengantisipasi keraguan kebutuhan yang tahan uji terhadap tantangan hidup di kemudian hari. Maka setiap muslim dianjurkan untuk memperhatikan masa depan kehidupan, seperti yang terkandung dalam QS Al Hasyr/59: 18.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ
بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan

¹⁰⁰ Haeranai SE, Peserta Produk Bringin Investama Syariah, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar. Wawancara, Makassar, 06 Juli 2016.

bertakwalah kepada Allah swt., Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.¹⁰¹

Surah Al Hasyr ini menjelaskan mengenai pentingnya mempersiapkan segala sesuatu untuk hari esok sangatlah penting. Kewajiban setiap muslim merencanakan masa depan kehidupan yang baik merupakan ciri ketakwaan, maka setiap muslim dengan ketakwaan yang teguh dianjurkan untuk memperhatikan masa depan kehidupannya.

Produk Bringin Investama Syariah merupakan produk yang sangat memperhatikan kemaslahatan untuk hari tua, dengan adanya dana investasi yang diperoleh di akhir perjanjian merupakan suatu jaminan yang dapat digunakan dihari esok dan membantu dimasa hari tua nanti.

a. Manfaat produk Bringin Investama Syariah

Pada produk Bringin Investama Syariah terdapat 2 manfaat yaitu manfaat utama dan manfaat tambahan (*Rider*).

Adapun manfaat utama yang diberikan pada peserta dari produk Bringin Investama syariah.

1) Manfaat Utama

- a) Apabila peserta meninggal dunia akibat sakit ataupun kecelakaan dalam masa perjanjian, maka penerima manfaat akan menerima santunan duka sebesar 100% dana kebajikan ditambah nilai tunai saat peserta meninggal dunia.¹⁰²

¹⁰¹Depertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002, h. 548.

Pada produk investama ini apabila peserta meninggal dunia dalam masa perjanjian maka peserta berhak mendapatkan 100% dari nilai santunan dana kebajikan dan mendapatkan pula tambahan pada dana nilai tunai. Dana nilai tunai itu didapat dari hasil invetasi, jadi apabila peserta memiliki dana investasi yang besar maka nilai tunai yang peserta peroleh akan semakin besar juga.¹⁰³

Penjelasan diatas menjelaskan mengenai manfaat yang diperoleh oleh peserta apabila mengalami musibah, peserta berhak memperoleh santunan dari nilai tunai dan santunan dana kebajikan. Dana santunan tunai didapatkan dari hasil investasi dari dana premi peserta, kemudian dana kebajikan merupakan dana dari kumpulan dana tabarru yang di kumpulkan dari semua peserta yang bertujuan untuk tolong-menolong.

b) Apabila peserta hidup pada masa perjanjian, maka penerima manfaat akan menerima nilai pada akhir masa perjanjian sesuai polis.¹⁰⁴

Jadi apabila pada saat masa selesai kontrak peserta tidak mengalami kecelakaan atau meninggal dunia maka peserta akan menerima manfaat dari nilai tunai sesuai dengan perjanjian yang ada dipolis, misalnya peserta membayarkan premi Rp. 12.000.000 setiap tahun, masa pembayaran kontribusinya 12 tahun, kemudian masa perjangiannya 20 tahun. Pada saat masa perjanjian selesai dan peserta tidak mengalami kecelakaan dan bahkan masi hidup, kemudian peserta tidak melakukan klaim tunai terhadap polisnya, maka peserta berhak memperoleh nilai tunai sebesar Rp. 348.536.000".¹⁰⁵

Dari wawancara tersebut dapat kita simpulkan bahwa apabila pada saat akhir kontrak peserta masi hidup maka peserta akan memperoleh manfaat nilai tunai. Nilai tunai tersebut merupakan tabungan atau dana awal ditambah dengan asumsi hasil atau hasil pengembangan investasi.

¹⁰² Pricing-Kit Investama Syariah Version 1.1. Data Perusahaan Asuransi. Makassar 05 Juli 2016.

¹⁰³ Hasil wawancara

¹⁰⁴ Pricing-Kit Investama Syariah Version 1.1.

¹⁰⁵ Hasil wawancara

c) Apabila peserta mengundurkan diri dalam masa perjanjian, maka penerima manfaat akan menerima nilai tunai pada saat mengundurkan diri.¹⁰⁶

Misalnya apabila dalam perjanjian peserta sudah tidak sanggup lagi membayar dana tagihan dana dalam setiap masa jatuh tempo dan peserta ingin mengajukan pengunduran diri maka peserta berhak memperoleh dana dari nilai tunai di akhir pada saat dia mengundurkan diri, contohnya premi yang dibayarkan peserta dalam setiap tahunnya Rp. 20.000.000, masa perjanjiannya kan 15 tahun, terus pada saat tahun ke 3 peserta sudah ingin mengundurkan diri maka jumlah nilai tunai yang diperoleh peserta hanya Rp. 44.141.000,,- sesuai dengan tabel manfaat¹⁰⁷

Dari penjelasan diatas kami dapat menyimpulkan bahwa manfaat utama yang diberikan perusahaan asuransi terdiri dari 2 macam santunan yakni santunan duka akibat kecelakaan meninggal dunia ataupun cacat, dan besarnya jumlah investasi yang diperoleh dari akad *Wakalah Bil Ujrah*. Apabila pada akhir masa perjanjian tidak terjadi risiko maka peserta masih berhak mendapatkan dana dari besarnya jumlah tabungan dan hasil investasi, beda dengan asuransi konvensional apabila pada saat akhir masa kontrak tidak terjadi risiko, maka peserta tidak memperoleh apa-apa.

Dalam asuransi kami, tidak dikenal adanya dana hangus, jika dalam beberapa bulan peserta tidak membayar premi tidak ada masalah dananya tidak hangus, akan tetapi yang perusahaan kami gunakan yaitu penon aktifan polis, jika pada saat polis peserta sedang non aktif kemudian terjadi risiko maka pihak asuransi kami tidak bertanggung jawab terhadap risiko karena polis peserta sedang non aktif.¹⁰⁸

PT. Asuransi Bringin Life Syariah berbeda dengan asuransi konvensional seperti terletak pada pengelolaan dana. Dalam asuransi konvensional apabila peserta berhenti membayarkan premi atau premi dari peserta mengalami tunggakan, maka polis tersebut dinyatakan hangus dan peserta tidak memperoleh apa-apa. Beda halnya pada PT.

¹⁰⁶ Pricing-Kit Investama Syariah Version 1.1

¹⁰⁷ Hasil wawancara

¹⁰⁸ Hasil wawancara

Asuransi Bringin Life Syariah apabila peserta menunggak dalam pembayaran premi maka dana peserta tidak serta-merta hangus. Melainkan polis dari peserta dinyatakan tidak aktif, polis peserta baru dinyatakan aktif apabila melunasi tunggakan premi. Akan tetapi apabila dalam masa non aktif polis terjadi risiko pada peserta maka pihak asuransi tidak bertanggung jawab atas risiko yang dialami peserta.

Selain dari pada manfaat dasar yang diperoleh peserta, perusahaan asuransi akan memberikan juga manfaat tambahan yang berhak peserta peroleh bila terjadi risiko.

2) Manfaat Tambahan (Rider)

- a) Apabila peserta mengalami musibah meninggal dunia dalam masa perjanjian akibat kecelakaan, maka penerima manfaat akan menerima tambahan santunan duka sebesar 100% dana kebajikan.¹⁰⁹

Selain dari dana kebajikan ditambah dari nilai tunai, maka perusahaan juga akan memberikan santunan duka pada pemegang polis 100% dari dana kebajikan dasar, misalnya dana kebajikan dan nilai tunai peserta Rp. 158,871,000 ditambahkan dengan dana kebajikan dasar Rp. 60.000.000 jadi besarnya santunan yang diperoleh yaitu Rp. 218.871.000.¹¹⁰

- b) Apabila peserta mengalami musibah cacat tetap total akibat sakit atau akibat kecelakaan, maka penerima manfaat akan menerima santunan sebesar 100% dana kebajikan maksimal Rp. 500.000.000,-.

¹⁰⁹ Ketentuan Umum Polis Asuransi Bringin Investama Syariah.

¹¹⁰ Hasil wawancara

Bila peserta mengalami musibah cacat tetap total akibat kecelakaan maka peserta berhak menerima santunan 100% dana kebajikan, dan peserta akan jadi bebas premi.¹¹¹¹¹²

- c) Apabila peserta mengalami musibah terdiagnosa salah satu dari 31 jenis penyakit kritis dan diperlukan perawatan segera, maka penerima manfaat akan menerima santunan sebesar 50% dana kebajikan maksimal Rp. 300.000.000.,¹¹³

Jika peserta mengalami musibah terdiagnosa salah satu dari penyakit kritis dan dirawat maka peserta akan mendapatkan santunan 50% dari dana kebajikan, misalnya dana kebajikan pemegang polis pada saat terjadi musibah sebesar Rp. 283,931,000 maka besarnya santunan yang diberikan kepada peserta Rp. 141.965.500.,.

- d) Apabila peserta mengalami musibah sakit dan perlu rawat inap di rumah sakit. Maka penerima manfaat akan menerima santunan harian sebesar 1% dana kebajikan (maksimum Rp. 1.000.000, - selama perawatan di rumah sakit hingga 60 hari dalam 1 Tahun).

Manfaat tambahan merupakan manfaat atau santunan yang diperoleh peserta setelah memperoleh manfaat utama. Jadi selain manfaat utama yang Bringin Life Syariah berikan ada juga manfaat tambahan yang berhak peserta peroleh.

b. Dana Kebajikan Bringin Investama Syariah

1) Dana Kebajikan Utama

Dana yang akan diterima penerima manfaat sebagai santunan meninggal dunia alami yang besarnya sebagai berikut.

¹¹¹ Hasil wawancara

¹¹² Ketentuan Umum Polis Asuransi Bringin Investama Syariah.

¹¹³ Ketentuan Umum Polis Asuransi Bringin Investama Syariah.

- a) Untuk kontribusi sekaligus/tunggal, dana kebajikan adalah 150% (seratus lima puluh persen) dari kontribusi sekaligus/tunggal dengan batasan minimum sebesar Rp. 15.000.000, - (Lima belas juta rupiah).

Apabila terjadi meninggal dunia alami maka peserta yang memiliki premi dengan kontribusi tunggal (tahunan) maka akan menerima dana santunan kebajikan sebesar 150% dari nilai tunai pada saat terjadi risiko. Dengan batasan minimum premi harus berjumlah lebih dari Rp. 15.000.000, - pada saat terjadi risiko.

- b) Untuk kontribusi regular, dana kebajikan dasar adalah 500% (lima ratus persen) dari kontribusi tahunan dengan batasan minimum sebesar Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah).

Santunan duka kebajikan akibat meninggal alami pada peserta kontribusi regular (bulanan) maka akan memperoleh 500% dari premi pada pertahunnya dengan batasan minimum premi Rp. 7.500.000,-.

2) Dana Kebajikan *Rider*

Merupakan santunan yang diterima penerima manfaat dari manfaat tambahan sebagai berikut:

- a) Santunan duka karena kecelakaan adalah sebesar 100% (seratus persen) Dana Kebajikan Dasar.
- b) Santunan cacat tetap total karena sakit atau kecelakaan sebesar 100% (seratus persen) dana kebajikan dasar, dengan batasan maksimum sebesar Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

- c) Santunan harian selama perawatan di rumah sakit adalah sebesar 1% (satu persen) dari dana kebajikan dasar dengan batasan minimum santunan sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu) dan maksimum santunan Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah)

c. Ketentuan Produk Bringin Investama Syariah

- 1) Akad dari Bringin Investama Syariah adalah akad *Tabarru dan Tijarah Wakalah Bil Ujrah*.
- 2) Usia peserta pada saat pengisian Surat Permohonan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJS) minimum 17 tahun dan maksimum 55 tahun.

Kalau dalam hal pembatasan umur dikarenakan pihak perusahaan menilai apabila umurnya telah melebihi 55 tahun kemudian baru mendaftar polis jelas bahwa banyak risiko yang akan ditanggung perusahaan, untuk itu perusahaan tidak mau mengambil risiko yang besar.¹¹⁴

Keterangan di atas menjelaskan mengenai pembatasan umur yang dilakukan oleh pihak perusahaan karena berbagai alasan, seperti semakin tinggi umur dari seseorang maka akan semakin besar kemungkinan risiko yang bisa timbul. Selain dari pada itu usia juga berpengaruh terhadap nilai investasi dari peserta, karena semakin tua usia peserta maka kontribusi dana *tabarru'* yang bayarkan akan semakin banyak dikarenakan risiko dari peserta yang tinggi

- 3) Minimum masa perjanjian adalah 5 tahun dan maksimum adalah 20 tahun.

Untuk masa perjanjian kami juga tidak tahu, karena itu merupakan satu wewenang dan kebijakan dari kantor pusat, kami disini hanya bertugas sebagai penjual dari

¹¹⁴ Nany, Financial Consultant, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, Makassar, 10 Agustus 2016.

asuransi, segala peraturan dan kebijakan murni urusan pusat. Mungkin saja ini berhubungan dari risiko.¹¹⁵

Adanya pembatasan masa perjanjian merupakan suatu wewenang dari kantor pusat, pembatasan masa perjanjian diakibatkan karena risiko yang akan ditanggung pihak asuransi dan alasan tertentu yang membuat perusahaan mempertimbangkan masalah kontrak.

4) Masa perjanjian ditambah usia masuk peserta tidak lebih dari 65 tahun.

Pembatasan usia peserta karena semakin tinggi risiko yang ada pada calon peserta, maka semakin besar pula peluang pihak asuransi dalam menanggung risiko yang dialami peserta.

Setiap ketentuan yang dicantumkan merupakan pertimbangan dari perusahaan karena banyak hal yang menjadi pertimbangan. Pertimbangan utama dari perusahaan diantaranya jenis risiko yang akan dihadapi dan riwayat penyakit yang diderita dari peserta merupakan suatu pertimbangan dalam memperkirakan risiko yang akan dihadapi oleh peserta.

Sebelum melaksanakan penandatanganan kontrak peserta terlebih dahulu mengisi SPAJS dimana dalam SPAJS tersebut terdapat pertanyaan-pertanyaan bagi peserta yang harus dijawab secara jujur, karena dari pengisian itu pihak kami dapat memprediksi besar kecil risiko yang akan ditanggung.¹¹⁶

SPAJS yang diisi oleh peserta merupakan suatu keterangan yang didalamnya terdapat pertanyaan yang dijadikan perusahaan Asuransi Bringin Life sebagai acuan

¹¹⁵ Hasil wawancara

¹¹⁶ Sukina, Financial Consultant, PT. Bringin Life Syariah Cab. Makassar. *Wawancara*, Makassar, 1 Agustus 2016.

dalam menilai risiko dari peserta. Dalam SPAJS yang diberikan kepada peserta dalam SPAJS tercantum mengenai riwayat kesehatan calon peserta dan riwayat kesehatan keluarga.

Semakin tinggi risiko dari peserta maka kontribusi dana *tabarru'* yang dibayarkan akan semakin besar juga, dikarenakan besarnya kemungkinan risiko yang akan ditanggung oleh perusahaan kami. Contohnya antara pertanggungan pilot, sopir, dan buruh bangunan semuanya akan berbeda-beda risiko, antara perokok dan bukan perokok, dan riwayat penyakit dari peserta.¹¹⁷

Dalam pertanggungan risiko pihak Bringin Life Syariah membedakan setiap risiko yang akan dialami oleh pesertanya semakin tinggi risiko yang dimiliki peserta akan semakin banyak nilai *tabarru'* yang dibayarkan oleh seorang peserta, semakin kecil risiko dari peserta maka jumlah dana *tabarru'* yang dibayarkan semakin kecil pula.

5) Pemegang polis dapat melakukan penarikan sebagai Nilai Tunai dalam masa perjanjian dengan ketentuan :

- a) Dilakukan sekali dalam setahun apabila polis telah berjalan sekurang-kurangnya 2 tahun (setiap akhir ulang tahun polis).

Apabila peserta membutuhkan dana, Peserta dapat melakukan klaim tunai apabila polis telah berumur 2 tahun, dan hanya bisa melakukan klaim satu kali dalam setahun.

¹¹⁷ Hasil wawancara

- b) Besar penarikan sebagian Nilai Tunai adalah minimum 10% dan maksimum 40% dari saldo Nilai Tunai pada akhir ulang tahun polis (jika ada).

Kalau pemegang polis ingin melakukan klaim nilai tunai bisa saja, akan tetapi penarikan dilakukan pada saat masa polis sudah berjalan lebih dari 2 tahun. Kemudian peserta juga tidak bisa menarik secara keseluruhan hanya sampai 40% dari total saldo. Kalau melakukan klaim otomatis nilai investasi dari yang diperjanjikan sebelumnya akan berkurang juga karena jumlah premi juga berkurang. Jadi setiap kali melakukan penarikan maka nilai investasi juga menurun.¹¹⁸

Peserta hanya dapat melakukan klaim pada saat usia polis lebih dari 2 tahun dengan maksimal klaim 40% dari nilai tunai pada saat melakukan klaim. Apabila peserta melakukan klaim maka nilai investasi akan menurun karena jumlah premi yang berkurang. Sehingga akan merubah nilai investasi yang diperjanjikan di awal akad.

Pada penelitian banyak ditemukan klaim terhadap

- 6) Kontribusi dapat dibayarkan secara : Sekaligus (Tunggal) atau Reguler (Tahunan/Semesteran/Triwulan/Bulanan).

Pembayaran kontribusinya bisa dilakukan secara sekaligus atau bertahap, tapi kalau Bringin Life Syariah kebanyakan pembayaran kontribusinya dilakukan perbulan dengan tahunan, tergantung dari pilihan dan kesanggupan peserta pemegang polis, kalau produk investama, kebanyakan peserta menyetorkan dana secara sekaligus.¹¹⁹

Pembayaran kontribusi pada produk Bringin Investasi Syariah kebanyakan dilakukan secara reguler (tahunan dan bulanan) dan tunggal (sekaligus). Biasanya peserta yang melakukan pembayaran sekaligus yaitu peserta yang memiliki premi besar atau ratusan juta.

¹¹⁸ Hasil Wawancara

¹¹⁹ Hasil wawancara

7) Jaminan asuransi untuk manfaat tambahan (*rider*) diberikan sampai peserta berusia 60 tahun.

8) Santunan harian rawat inap yang dibayarkan adalah sebesar santunan rawat inap sesuai polis dikalikan dengan jumlah hari rawat inap tetapi tidak lebih dari kwitansi biaya rawat inap.

Untuk santunan rawat inap kalau jumlah santunya memang ditentukan dipusat, untuk pemilihan rumah sakit memang ada rumah sakit yang bekerjasama dengan kita, atau bisa juga di rumah sakit lain kemudian mengambil kwitansi dan rekam medice dari rumah sakit yang ditempati dirawat, dan menyerahkan kesini, kami yang mengirimnya ke kantor pusat.¹²⁰

9) Maksimum santunan harian rawat inap adalah sebesar Rp. 1.000.000,- yang merupakan akumulasi jumlah santunan harian rawat inap dari polis-polis yang dimiliki peserta.

Ketentuan yang dijelaskan di atas merupakan ketentuan yang memang diatur oleh pihak Bringin Life Syariah dengan mempertimbangkan banyak hal dalam membuat ketentuan tersebut.

Kalau masalah pengelolaan dana kami sebagai Seles Manager di cabang tidak mempunyai wewenang dalam urusan hal tersebut, karena yang mengurus hal tersebut adalah kantor pusat, kami disini hanya bertugas untuk mencari peserta yang ingin berasuransi, kemudian apabila kami berhasil melakukan penutupan, dana yang didapat dari peserta langsung kami setor ke kantor pusat.¹²¹

¹²⁰ Hasil Wawancara

¹²¹ Hasil Wawancara

Dalam hal pengelolaan dana pada Bringin Life Syariah sendiri merupakan wewenang dari kantor pusat jadi kantor cabang tidak mengetahui pengelolaan dananya seperti apa.

d. Pengelolaan Investasi dan Ujrah Pada Produk Bringin Investama Syariah

Kalau masalah bagaimana dana tersebut di investasikan kami disini sebagai cabang tidak punya wewenang karena semuanya sudah di atur oleh kantor pusat, jadi kami tidak tau pasti bagaimana dana diinvestasikan.¹²²

Hasil wawancara tersebut menjelaskan mengenai bagaimana dana diinvestasikan dan kepada siapa dana diinvestasikan oleh pihak asuransi. Namun pihak asuransi sendiri tidak mengetahui bagaimana proses tersebut dilaksanakan, yang memegang wewenang pada investasi dana peserta murni urusan kantor pusat, kantor cabang sendiri hanya bertugas untuk menyetorkan dana premi yang dibayar oleh peserta.

Peserta tidak tahu pasti dan tidak mendapatkan penjelasan mengenai bagaimana dan kemana dana yang mereka miliki untuk di investasikan, jadi peneliti mengambil kesimpulan bahwa pihak asuransi dalam hal mengelolah dana peserta tidak terbuka, harusnya sebagai wakil pihak asuransi harus menjelaskan secara jelas kepada peserta agar tidak terjadi keraguan.

Seperti yang dijelaskan pada ketentuan mengenai akad *Wakalah Bil Ujrah* dalam asuransi sebagaimana yang tertuang dalam fatwa DSN No. 52/DSN-MUI/III/2006 adalah sebagai berikut:

Kelima: Investasi

¹²² Hasil Wawancara

1. Perusahaan asuransi selaku pemegang amanah wajib menginvestasikan dana yang terkumpul dan investasi wajib dilakukan sesuai dengan syariah.
2. Dalam pengelolaan dana/investasi, baik dana *tabarru'* maupun saving, dapat digunakan akad *Wakalah Bil Ujrah* dengan ketentuan seperti di atas, akad mudharabah dengan mengikuti ketentuan fatwa mudharabah, atau akad Mudhharabah Musyarakah dengan mengikuti ketentuan fatwa Mudhrabah Musyarakah.¹²³

Wawancara diatas dijelaskan mengenai kewajiban dari pihak asuransi untuk menginvestasikan dana dari peserta sesuai dengan investasi yang diperbolehkan dalam ajaran Islam. Pihak asuransi dituntut untuk bersifat amanah sebagai wakil, akan tetapi pada hasil penelitian, pihak asuransi tidak menjelaskan kepada peserta mengenai pengelolaan dana yang dilakukan oleh perusahaan. Pengelolaan dana merupakan hak milik perusahaan pusat.

Pembagian keuntungan dalam produk ini memang sudah di tentukan oleh sistem, jadi perusahaan pusat yang berhak penuh menentukan besarnya nilai investasi yang diperoleh peserta. Kami sebagai financial konsultan hanya diberi tabel manfaat, akan tetapi besarnya jumlah dana yang diperoleh tidak jauh beda dengan yang tercantum dalam tabel. Perusahaan Bringin Life dan Bringin Life Syariah bernaung pada perusahaan yang sama, kantornya pun sama yang berpusat di Jakarta. Kalau masalah penggabungan dana saya kira tidak disatukan karena dapat dilihat pada laporan keuangannya, sama-sama punya laporan keuangan masing-masing.¹²⁴

Wakalah atau *wakilah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat dengan menunjuk seseorang mewakilinya dalam hal melakukan sesuatu secara sukarela atau dengan memberikan imbalan berupa *ujra* (upah). *Wakalah* merupakan perjanjian pelimpahan, pendelegasian wewenang atau kuasa dari pihak pertama (peserta asuransi) kepada pihak kedua (perusahaan/operator asuransi) untuk melaksanakan sesuatu sebatas

¹²³ Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Asuransi Syariah* . h. 123.

¹²⁴ Hasil Wawancara

atas nama pihak pertama, untuk kepentingan dan tanggung jawab sepenuhnya oleh pihak pertama. Akad *Wakalah Bil Ujrah* ini dapat terjadi antara perusahaan asuransi syariah dengan peserta, perusahaan asuransi dengan marketing (agen), ataupun perusahaan asuransi dengan perusahaan reasuransi.¹²⁵

Dalam pengelolaan dana perusahaan asuransi tentunya mengeluarkan kebijakan biaya-biaya dalam proses pengelolaan, adapun biaya-biaya dalam produk Bringin Investama Syariah sesuai dengan keterangan dari Pricing-Kit Investama Syariah:

1) Biaya Administrasi/bulan Rp. 15.000,-.

Memang ada biaya administrasi, merupakan beban yang harus dibayar peserta tapi mungkin itu dipotong dari premi nasabah. Pada pricing Bringin Investama Syariah ada tertulis tapi untuk pastinya itu hak wewenang perusahaan.¹²⁶

Dari keterangan salah satu pihak staf pengelolah menyatakan memang ada dana administrasi dan itu juga di cantumkan di Pricing-Kit produk Bringin Investama Syariah tapi pihak perusahaan belum dapat memastikan kebenaran karena kantor pusat yang memiliki wewenang dalam hal pengelolaan dana dan pemotongan biaya-biaya.

2) Biaya Administrasi pada tahun I (pertama) 10% dari kontribusi yang dibayarkan.

Saya juga tidak tahu pasti berapa biaya administrasinya karena tidak ada penjelasan berapa-berapanya, cuma pada buku SPAJS ada tercantum biaya tapi jumlahnya tidak disebutki.¹²⁷

¹²⁵ Abdulah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2011), h. 107.

¹²⁶ Hasil Wawancara.

¹²⁷ Hasil Wawancara.

Pada produk Bringin Investama Syariah biaya administrasi pada tahun I sebanyak 10% dari kontribusi yang dibayarkan. Biaya administrasi tersebut merupakan biaya yang digunakan perusahaan dalam proses operasional.

3) Biaya pemeliharaan polis tahun ke II dst 2,5% dari kontribusi regular yang dibayarkan.

4) *Wakalah Fee Investasi* 3% dari pokok tabungan/Tahun

Wakalah fee Investasi merupakan *ujrah* yang dibayarkan peserta kepada pihak asuransi yang bertindak sebagai wakil. “kalau masalah *ujrah* itu kantor pusat yang tahu, karena dana preminya disana”.¹²⁸

Keterangan wawancara mengenai *ujrah* yang dikenakan pada peserta merupakan hak mutlak dari kantor pusat, jadi pihak asuransi cabang tidak menjelaskan dengan pasti. Akan tetapi dari data pribadi perusahaan ada tercantum 3% *ujrah wakalah* setiap tahunnya dari total kontribusi yang dibayarkan.

Nda’ kupaham mi saya kalau masalah *ujrah*, ka nda mengerti ka. Perusahaan saja mi itu yang atur i, tidak pernah ka juga bertanya bilang ada, ka bagus i kurasa ini produk.¹²⁹

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti menyimpulkan bahwa pihak peserta ada sebagian tidak tahu dan bahkan tidak paham mengenai *ujrah*, harusnya seorang konsumen atau peserta harus cerdas atau teliti menanyakan dan mencari tau tentang jasa yang digunakan. Dan pihak Asuransi juga harusnya memberikan pemahaman lebih kepada peserta yang kebanyakan belum paham tentang istilah Ekonomi Islam.

¹²⁸ Hasil Wawancara.

¹²⁹ Hasil Wawancara.

5) Biaya cetak Polis Rp. 50.000, belum termasuk kontribusi yang dibayarkan.

Biaya cetak polis memang tidak termasuk pada kontribusi dana dari peserta akan tetapi biaya cetak polis merupakan biaya tunai yang dikeluarkan peserta apabila selesai melakukan akad atau penandatanganan SPAJS maka pihak asuransi akan meminta langsung kepada peserta.

6) Biaya penarikan Nilai Tunai adalah 1% dari Nilai Tunai, dengan minimum penarikan Rp. 100.000,-;

Misalnya apabila peserta ingin melakukan penarikan dengan jumlah premi Rp. 15.000.000,- peserta akan melakukan klaim Rp. 7.500.000,- dengan biaya penarikan 1% maka jumlah biaya Rp. 7.500,-.

7) Biaya pembatalan Polis adalah 1% dari Nilai Tunai, dengan minimum penarikan Rp. 100.000,-.

2. Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Asuransi Syariah

Pada BAB sebelumnya sudah dijelaskan mengenai prinsip-prinsip pada asuransi syariah. Dari hasil wawancara peneliti dapat menyimpulkan penerapan prinsip-prinsip asuransi syariah pada produk Bringin Investama Syariah bahwa sikap tolong-menolong yang diterapkan pada produk Bringin Investama Syariah dapat terlihat pada akad yang digunakan yaitu pada akad *tabarru'* yang digunakan sebagai dana kumpulan untuk tujuan tolong-menolong pada peserta yang terkena risiko. Dana kumpulan tersebut merupakan kerjasama dari dana pemegang polis yang dipisahkan dari dana investasi, dana kumpulan tersebut digunakan apabila ada salah satu peserta yang terkena risiko.

Pada produk Bringin Investama Syariah tidak ada tanda-tanda yang mengidentifikasi adanya unsur *maysir* karena produknya pasti, apabila ada salah satu peserta terkena risiko maka perusahaan asuransi akan menanggung risiko, dan apabila peserta tidak mengalami risiko maka peserta akan mendapatkan nilai tunai dari hasil investasi.

Hasil wawancara sebelumnya membahas mengenai investasi dan *ujrah* yang dilakukan pihak asuransi dari hasil wawancara perusahaan belum terbuka mengenai bagaimana investasi dilakukan harusnya sebagai seorang wakil perusahaan asuransi harus amanah dan menyampaikan kepada peserta bagaimana dana investasi dikelola dan membayar *ujrah* juga harus jelas, dicantumkan pada awal akad mengenai berapa banyak atau berapa % (persen) *ujrah* yang perusahaan ambil dari premi peserta dan sebagai peserta hendaknya menanyakan segala sesuatu yang belum dipahami pada saat ingin melakukan akad.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Asuransi Bringing Life Syariah Cab. Makassar tentang Analisis Penerapan *Akad Wakalah Bil Ujah* pada Produk Bringing Investama Syariah maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan akad *Wakalah Bil Ujah* pada Produk Bringing Investama Syariah memang sesuai dengan akad dalam Ekonomi Islam dan Rukun dan Syarat dalam akad Wakalah. Dimana peserta Asuransi PT. Bringinng Life Syariah menunjuk asuransi syariah sebagai wakil dalam pengelolaan investasi dana , dan pihak PT. Bringing Life Syariah berkewajiban untuk mengelolah dana yang diwakilkan peserta secara Amanah dan sesuai dengan ajaran Islam dan pihak Asuransi Jiwa Bringing Life Syariah berhak mendapatkan *ujra/upah* dari pihak peserta.
2. Pengelolaan produk Bringing Investama Syariah sudah memenuhi beberapa dari prinsip Ekonomi Islam dan Prinsip Asuransi Syariah, seperti Prinsip *Tauhid*, Prinsip tolong-menolong, Prinsip kerjasama, Prinsip larangan *Gharar*. Akan tetapi masih ada prinsip Asuransi Syariah yang belum dipenuhi atau diabaikan, seperti Prinsip Amanah dan Prinsip Ahlak. Dalam pengelolaan pihak asuransi PT. Bringing Life Syariah tidak memberikan penjelasan mengenai bagaimana premi diinvestasikan, perusahaan apa saja yang menjadi mitra investasi dan juga pada saat pembayaran *ujrah* perusahaan Bringing Life tidak menjelaskan bagaimana membayaran *ujrah*. .

B. Saran

Jaminan kesehatan dan Investasi untuk hari tua termasuk kepada salah satu bagian dari *maqhasid syariah*, yaitu melindungi jiwa dan memberikan jaminan dihari esok, sehingga dalam hal ini ada beberapa saran penulis dalam penelitian ini, yaitu :

1. PT. Bringing Life Syariah hendaknya memenuhi akad yang belum diterapkan dalam setiap operasinal perusahaan, agar dalam pelaksanaan akad memperoleh ridho dan bernilai ibadah disisi Allah swt..
2. Setiap perusahaan asuransi wajib memelihara kesehatan perusahaan serta wajib melakukan usaha sesuai dengan Prinsip-Prinsip Syariah dan Undang-Undang yang mengatur usaha perasuransian.



KEPUSTAKAAN

- Amiruddin. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Makassar: Alauddin University Press, 2014.
- Amrin, Abdulah. *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Jakarta: Gramedia, 2011.
- Amrin, Abdullah. *Asuransi Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2006.

- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi Tentang Akad dalam Fikih Muamalat*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007.
- Arifiani Umar, Nisa. "Pelaksanaan Akad Wakalah Bil Ujah Pada Asuransi Jiwa Syariah di PT. Asuransi Keluarga" *Skripsi*. Jakarta: Fakultas Hukum, Universitas Indonesia, 2007.
- Badri, Muhammad Arifin. *Riba dan Tinjauan Kritis Perbankan Syari'ah*. Bogor: CV. Darul Ilmi, 2009.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Takaful Sebagai Alternat Asuransi Islam, Uhumul Qur'an, 2/VII/96*. Jakarta: Tepati, 2007.
- Darmawi, Herman. *Managemen Asuransi*. Cet. III; Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005.
- Depertemen Agama R.I. *Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesi*. Jakarta: DirjenBimas Islam dan Penyelenggaraan Haji, 2003.
- Depertemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2002.
- Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Cet.III; Jakarta: Balai Pustaka, 1990.
- Ernawan, Agus, dkk. *Solusi Berasuransi, Lebih Indah Dengan Syariah*. Cet. I; Bandung: PT. Karya Kita, 2009.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 52/DSN-MUI/III/2006, tentang Wakalah Bil Ujah*, bagian enam angka 1, h. 9.
- Firdaus, Muhammad. *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*. Cet. I; Jakarta: Renaisan, 2005.
- Hajar, Ahmad bin Ali Ibnu. *Fathul Bari, Juz 8*. Libanon: Dar al-Fikr, tth.
- Hamid Hasan, Husain. *Hukum al-Syari'ah al-Islamiyyah fi Uquad al-Ta'min*. Kairo: Darul I'tisham, t.tth.
- Hisan, Husain Hamid. *Hukmu Asy-Syari'ah Al-Islamiyah Fii Uquudi Atta'min. Darul I'tisham*. Kairo: Darul I'tisham, tth.
- [Http://kbbi.web.id](http://kbbi.web.id)
- <https://id.wikipedia.org>
- Husen, Rachmat, dkk. *Takafful Asuransi Islam*. Jakarta: Koperasi Karyawan, 1997.
- Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam*. Cet. II; Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.
- Khaeriyah, Hamzah hasan. *Fiqh Iqtishad, Ekonomi Islam: Kerangka Dasar, Studi Tokoh, dan Kelembagaan Ekonomi*. Makassar: Alauddin University Press, 2013.

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, Pdf. (29 Mei 2016).

Madani. *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syari'a*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Manan, Muhammad Abdul. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bakhti Prima Yas, 1997.

Mudrajad, Kuncoro. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi, Ed.3*. Jakarta: Erlangga, 2009.

Muhammad. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007.

Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.

Muslehuddin, Muhammad. *Asuransi dalam Islam*. Cet. I; Jakarta: Bumi Aksara. 2004.

Nasution, Mustafa Edwin. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana, 2006.

Natasha Gena Patriani. *Analisis Pengelolaan Dana dan Investasi Asuransi Jiwa Syariah dan Konvensional Serta Perlakunya Terhadap Hasil Investasi yang Diperoleh (Studi Kasus Pt. Asuransi Jiwa Xyz)*. Skripsi Universitas Indonesia: Depok, 2012.

Ningsi, Wirdyah, dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Cet. II; Jakarta: Kencana Pranata Media, 2006.

P3EI. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Prodjoko, Wirjono. *Hukum Asuransi di Indonesia*. Jakarta: Intermasa, 1987.

Rahman Ghazaly, Abdul, dkk. *Fiqih Muamalah*. Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada, 2010.

Sahih Bukhari, *Kitab al-Faraid*, Vol. 8, No. 725, h. 477f.

Sahih Muslim, *Kitab al-Birr*, No. Hadits 59.

Subekti. *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Kepailitan*. Cet. XV; Jakarta: Pradya Pratama, t.th.

Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Sula Syakir, Muhammad. AAIJ, FIIS. *Asuransi Syariah (Life And General). Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani Pres, 2004.

Sula, Muhammad Syakir. *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Cet I; Jakarta: Gema Insani Press, 2004.

Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Cet III; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997.

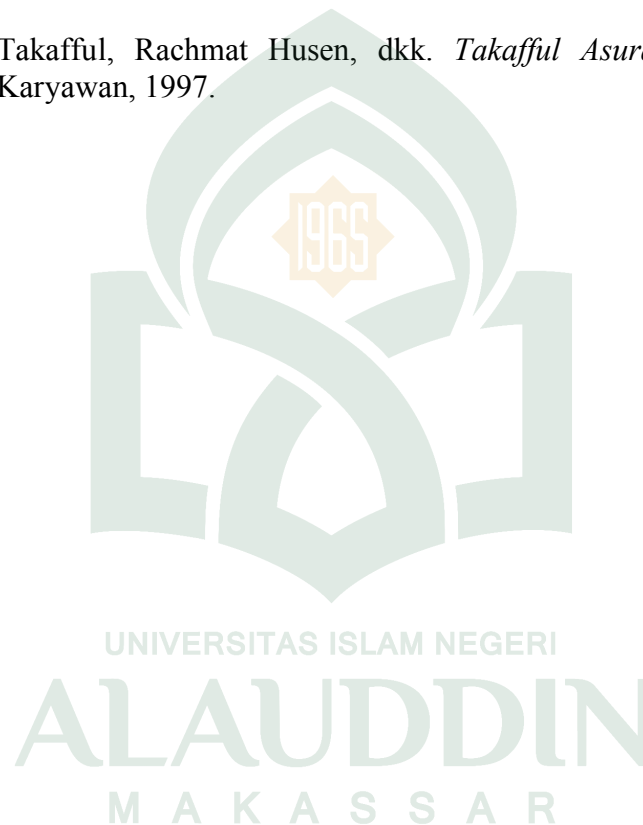
Surahmat, Winarno. *Dasar dan Teknik Riset*. Bandung: Tarsito, 1998.

Syaikh Muhammad bin Ibrahim At-Tuwaijri. *Ringkasan Fiqh Islam, Bab 4: Muamalah*. diterjemahkan oleh Team Indonesia Islam House.com

Syamsul Anwar. *Hukum Perjanjian Syari'ah, Studi Tentang Akad dalam Fikih Muamalat*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Tim Penyusun Takafful, Rachmat Husen, dkk. *Takafful Asuransi Islam*. Jakarta: Koperasi Karyawan, 1997.



RIWAYAT HIDUP



Peneliti **SUARNI**, lahir di Desa Bangkan, Kec. Butu Batu, Kab. Enrekang pada tanggal 05 November 1993. Peneliti merupakan anak pertama dari lima bersaudara dari pasangan ayahanda Abd. Gani dan Ibunda Rabi'. Peneliti memiliki 3 saudara laki-laki yang bernama Muzakkir, Defri Kurniawan dan Riski Dermawan dan 1 saudara perempuan bernama Musdalifa, peneliti mulai memasuki jenjang pendidikan di SD Negeri 133 Pewa, Kec. Buntu Batu Kab. Enrekang tahun 2000 dan selesai pada tahun 2006. Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan ke Sekolah Tingkat Menengah Pertama di SMP Negeri 2 Baraka Kec. Buntu Batu, Kab. Enrekang selesai pada tahun 2009. Setelah itu peneliti melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Atas di MA Negeri 1 Baraka, Kec. Baraka, Kab. Enrekang selama tiga tahun dan selesai pada tahun 2012. Setelah lulus SMA, Peneliti melanjutkan Pendidikan di Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar melalui Jalur PMJK dan lulus pada program studi strata satu (S1) Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

